



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШИНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ

# ВІСНИК

**ДОНБАСЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ МАШИНОБУДІВНОЇ  
АКАДЕМІЇ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

№ 3 (13) – 2008

Краматорськ

**ВІСНИК**  
Донбаської державної  
машинобудівної академії

**№3 (13) – 2008**  
**Збірник наукових праць**

Засновник  
Донбаська державна  
машинобудівна академія  
Свідоцтво про державну реєстрацію  
серія КВ № 9778 від 19.04.2005

**HERALD**  
of the Donbass State  
Engineering Academy

**№3 (13) – 2008**  
**Collection of science papers**

Founder  
Donbass State  
Engineering Academy  
Registration certificate  
КВ № 9778 dated 19.04.2005

Вісник ДДМА віднесено до переліку **№ 18** фахових видань України з технічних та економічних наук (бюлетень ВАК України № 8, 2006).

Рекомендовано до друку вченою радою Донбаської державної машинобудівної академії (протокол № 9 від 24 квітня 2008 р).

**Редакційна колегія:** Алієв І. С., д-р техн. наук, проф. (голова редакційної колегії); Клименко Г. П., д-р техн. наук, проф. (заступник голови); Доброносів Ю. К., канд. техн. наук, доц., (відповідальний секретар секції технічних наук); Макаркина Г. В., канд. екон. наук, доц., (відповідальний секретар секції економічних наук); Авдєєнко А. П., канд. хім. наук, проф.; Белкін М. Я., д-р техн. наук, проф.; Булєєв І. П., д-р екон. наук, проф.; Вітлінський В. В. д-р екон. наук, проф.; Вишневський В. П., д-р екон. наук, проф.; Гєдрович А. І., д-р техн. наук, проф.; Єськов О.Л., д-р екон. наук, проф., Заблоцький В. К., д-р техн. наук, проф.; Зорі А. А., д-р техн. наук, проф.; Кассов В. Д., д-р техн. наук, проф., Каргін А. А., д-р техн. наук, проф.; Карпенко В. М., канд. техн. наук, проф.; Ковалєвський С. В., д-р техн. наук, проф.; Ковальов В. Д., д-р техн. наук, проф.; Ковальов В. Н., д-р екон. наук, проф.; Клименюк Н. Н., д-р екон. наук, проф.; Кравчук Л. В., д-р техн. наук, проф.; Лаптев О. М., д-р техн. наук, проф.; Міленін А. А., д-р техн. наук, проф. (Польща); Міроненко Є. В., д-р техн. наук, проф.; Носко П. Л., д-р екон. наук, проф.; Панков В. А., д-р екон. наук, проф.; Роганов Л. Л., д-р техн. наук, проф.; Сатонін О. В., д-р техн. наук, проф.; Соколов Л. М., д-р екон. наук, проф.; Скудар Г. М., д-р екон. наук, проф.; Тарасов О. Ф., д-р техн. наук, проф.; Федорінов В. А., канд. техн. наук, проф.; Хричіков В. Є., д-р техн. наук, проф.; Яковлєв С. С., д-р техн. наук, проф. (Росія).

**Відповідальний за випуск проф. Єськов О.Л.**

У збірнику вміщено статті з різних напрямів економічних наук, які підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами, пошукувачами, спеціалістами.

Збірник призначений для наукових та інженерних працівників, аспірантів та студентів.

Статті прорецензовані членами редакційних колегій у галузі «Економічні науки».

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

**ISSN 1993-8322**

© Донбаська державна машинобудівна  
академія, 2008

© Donbass State Engineering Academy, 2008

---

**ЗМІСТ СОДЕРЖАНИЕ CONTENTS**

---

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

<b>Анненкова О.В.</b> Практичні та теоретичні аспекти формування та розвитку кластерних структур в умовах глобалізації	7
<b>Атаева Е.А.</b> Развитие трудового потенциала Донецкого региона	12
<b>Бєлінська В.М.</b> Інвестиційне забезпечення відтворення основних засобів промисловості України	18
<b>Бідак В.Я., Цапок С.О.</b> Інноваційний вектор розвитку трудового потенціалу регіонів України	22
<b>Богачев А.С.</b> Экономические и организационные аспекты регулирования роста производительности труда и заработной платы	27
<b>Болотина Е.В.</b> Собственность как социальный институт	32
<b>Ганич Л.В.</b> Зарубежный опыт управления трудовым потенциалом: уроки для Украины	37
<b>Гончарова С.Ю., Водницька Н.В.</b> Організаційно-функціональна модель управління трудовою сферою підприємства	43
<b>Гриневич Л.В.</b> Теоретичні засади організації найманої праці	48
<b>Дегтярєва Ю.В.</b> Учет инновационного аспекта при формировании критериев эффективности инвестиционных проектов	54
<b>Дмитриченко И.А.</b> Теоретико-методологические аспекты анализа понятия «инвестиционная модель развития страны»	60
<b>Доровської О.Ф.</b> „Трудовий менталітет” як фактор впливу на результативність праці	64
<b>Дороніна О.А.</b> Підготовка кадрів на виробництві як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства	68
<b>Д’яченко Ю.Ю.</b> Визначення потреби у навчанні персоналу підприємств за допомогою теорії людського капіталу	74
<b>Єлєтенко О.В.</b> Виробнича логістична система промислового підприємства	79

---

<b>Єлецьких С.Я.</b> Адаптивне планування виробничо-збутової діяльності промислового підприємства на основі методів операційного аналізу	84
<b>Ерфорт И.Ю., Ерфорт Ю.А.</b> Оценка эффективности изменения цен предприятия	88
<b>Жуков С.А.</b> Портфельний аналіз галузей та оцінка інвестицій Закарпатської області в контексті регіонального маркетингу	92
<b>Захарова С.В., Денисов Д.Д.</b> Конкурентная устойчивость предприятий и резервы инноваций	98
<b>Зимовець Г.О.</b> Стандартизація і сертифікація як основні елементи забезпечення якості продукції	102
<b>Іванова Є.В.</b> Брендинг як сучасна технологія посилення конкурентних переваг фірми	107
<b>Іванюта О.В.</b> Інновації як стратегічний напрям соціально-економічного розвитку	112
<b>Касянова Н.В.</b> Економіко-математична модель оцінки стратегічного потенціалу машинобудівного підприємства	116
<b>Кленін О.В.</b> Технічне переозброєння машинобудівних підприємств: інвестиційна складова	121
<b>Коваленко Г.О., Чумичкін С.О.</b> Визначення можливостей розвитку інноваційного управління охороною здоров'я на регіональному рівні	126
<b>Коритько Т.Ю., Держинская В.Н.</b> Мониторинг финансовой устойчивости предприятия с учетом его жизненного цикла	131
<b>Красноносова О.М.</b> Мотиваційний аспект підвищення ефективності праці персоналу підприємства	135
<b>Кузнецова І.С.</b> Конкурси інноваційних проектів: аналіз державної, приватної, суспільної ініціатив	139
<b>Лебединська О.С.</b> Аудит у системі управління якістю	144
<b>Леміш К.М.</b> Аналіз передумов впровадження аутсорсінгу підприємствами машинобудівного комплексу	147
<b>Лисенко С.М.</b> Проблеми взаємодії підприємницьких структур і влади в контексті соціальної відповідальності бізнесу	152
<b>Листопад А.П.</b> Преобразование организационной структуры управления формированием и обслуживанием информационного капитала крупного машиностроительного предприятия	158

---

<b>Лощина Л.В., Милашенко В.М.</b> Комплексна оцінка інноваційного потенціалу підприємства: теоретико-методичні підходи	163
<b>Лыфарь В.В.</b> Логистический подход к управлению запасами	168
<b>Ляшенко О.М.</b> Вплив економічної безпеки на розвиток підприємства	174
<b>Мельник М.І.</b> Класифікація бізнес-середовища в системі управління соціально-економічним розвитком підприємства	178
<b>Мельников А.Ю., Гуржиев В.Ю.</b> Разработка информационной системы для расчета себестоимости металлопродукции	182
<b>Михальченко Г.Г.</b> Державне регулювання активізації залучення прямих іноземних інвестицій	188
<b>Олійник А.Д.</b> Технологія моделювання регіональних науково-виробничих кластерних структур	193
<b>Остафійчук А.В.</b> Развитие инновационной компетенции и личностных стимулов эффективного труда работников предприятия	199
<b>Папп В.В.</b> Організаційно-економічний механізм реструктуризації промислового комплексу регіону	203
<b>Плескач В.П.</b> Формирование корпоративного информационного портала ЗАО НКМЗ для реализации технологии управления знаниями	209
<b>Погорелов Ю.С.</b> Реінжиніринг бізнес-процесів як метод розвитку підприємства	214
<b>Полянський В.В.</b> Проблеми та перспективи реструктуризації вугледобувних підприємств в Україні	219
<b>Пономаренко А.А.</b> Роль рынка капитала в экономике Украины	223
<b>Распопов Р.С.</b> Экономическая оценка гибкости производственной мощности	228
<b>Решетняк Т.В.</b> Моделювання фінансового стану машинобудівних підприємств з використанням рейтингової оцінки	234
<b>Родичева Л.В.</b> Проблеми формування витрат на споживання та заощаджень суб'єктів перехідної економіки	240
<b>Семенченко А.В.</b> Проблема трудового конфлікту у підвищенні ефективності праці	245
<b>Сидорова Е.Ю.</b> Перспективы развития внешнеэкономических связей России	250

---

<b>Слабошевська М.В.</b> Інтелектуальний потенціал, конкурентоспроможність та інноваційний розвиток підприємства	256
<b>Табачкова Н.А.</b> Використання трудових ресурсів промислового регіону	260
<b>Турлакова С.С.</b> Механізм ідентифікації проблемних ситуацій в системі управління розвитком підприємства	265
<b>Фесенко І.А.</b> Тезаурус поняття «корпоративний пенсійний фонд»	269
<b>Цурік О.В.</b> Економічна модель стратегії життєздатності корпоративного об'єднання підприємств	273
<b>Часовський С.А.</b> Впровадження міжнародних стандартів серії iso як умова успішної участі підприємств у процесах євроінтеграції	279
<b>Черняєва О.В.</b> Забезпечення конкурентоздатного розвитку підприємств через довгострокове кредитування	284
<b>Чорноус О.І.</b> Ефективне транспортне забезпечення як чинник підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства	288
<b>Шалевська О.Ю.</b> Доходи населення як економічна основа розширення соціальних можливостей	292
<b>Шашко В.А.</b> Підходи к оцелке конечных результатов деятельности автотранспортного хозяйства машиностроительного предприятия	297
<b>Шевченко Н.Ю.</b> Моделювання інвестиційного розвитку промислового підприємства	302
<b>Щетілова Т.В.</b> Сполучення та оцінка секторальних ризиків промисловості і рівнів економічного розвитку в цілях диверсифікації процесу розвитку	306
<b>Ягмурджи А.В.</b> Підвищення ефективності діяльності корпоративних підприємств	310
<b>АННОТАЦИИ</b>	314
<b>АВТОРЫ</b>	337
<b>СОКРАЩЕНИЯ</b>	339

УДК 338.2

Анненкова О.В.

## ПРАКТИЧНІ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації однією з найважливіших проблем є досягнення високого рівня конкурентоспроможності як на державному, так і на регіональному рівнях. До основних факторів впливу глобалізації на розвиток кластерних структур регіону можна віднести наступні: використання глобальної стратегії розвитку країн; використання міжнародних стандартів; визначення діалектичного характеру взаємозв'язку між тенденціями глобалізації та регіоналізації з урахуванням сучасних особливостей світових кластерних моделей і вплив світового ринку на формування кластерів; вплив сучасних світогосподарських відносин за умови активної державної економічної політики.

Курс України на євроінтеграцію передбачає вирішення питання формування та розвитку кластерів з метою підвищення конкурентоспроможності в регіонах країни. Кластери поєднують в собі елементи конкуренції та кооперації, що дозволяє успішно вести конкурентну боротьбу в одних сферах економічної діяльності в порівнянні з іншими. Для України в цілому та її регіонів зокрема кластеризація економіки спрямована на формування ефективної соціально-економічної системи, адекватної системі розвинених країн. Актуальність дослідження зумовлюється необхідністю розробки практичних та теоретичних аспектів формування та розвитку кластерних структур, їх функціонування в Україні та її регіонах в умовах глобалізації.

Проблеми формування та розвитку кластерів знайшли своє відображення в працях вітчизняних авторів, ближнього та дальнього зарубіжжя, а саме: С. Соколенка [1], Н. Волкової та Т. Сахно [2], М.Портера [3; 4] та інших.

Аналіз публікацій, в яких розглянута проблема кластеризації [1; 2], дозволяє зробити висновок, що найбільш обґрунтованими є такі питання як: світовий досвід зі створення ефективних кластерних систем (в розвинутих країнах; країнах з перехідною економікою; країнах, що розвиваються); теоретичні та методичні підходи до формування та розвитку кластерів роботи.

Метою даної статті є дослідження практики формування та розвитку кластерів в країнах з перехідною економікою та теоретичне обґрунтування створення та розвитку кластерних структур в промислово розвинених регіонах, наприклад, в такому як Харківський.

Розвиток сучасної світової системи характеризується посиленням взаємодії відносин між країнами. Тільки інтегрування у світову економічну систему дозволяє країні вийти на належний рівень конкурентоспроможності. Зміни, які відбулися у світовій економіці, зумовили необхідність створення новітніх інтеграційних об'єднань. Одним з таких об'єднань виступають кластери, найважливішим показником діяльності яких є висока конкурентоспроможність на світовому ринку.

Комплексний підхід до визначення кластеру відсутній як на світовому, так і на національному рівні. На нашу думку, кластер – це територіальне об'єднання взаємодіючих та взаємозалежних підприємств та організацій, основу функціонування яких складає спільна фінансово-економічна діяльність з метою підвищення конкурентоспроможності на національному та світовому ринках. Кластери є ефективним заходом використання національних конкурентних переваг, вертикальної та горизонтальної інтеграції підприємств різних сфер діяльності (наприклад, промислові підприємства, вузівські та наукові установи).

Практика останніх років свідчить про успішну діяльність більшої кількості різних кластерів та їх конкурентні переваги в порівнянні з діяльністю окремих підприємств. Наприклад,



в США існує близько 380 кластерів, сфера діяльності яких – послуги та переробні галузі промисловості. В цих кластерах зайнято 57% робочої сили США та виробляється 61% обсягу промислової продукції.

Практичний інтерес для українських кластерних структур представляє досвід італійських «індустріальних округів», в яких повернення інвестицій у підприємства на 2-5% вище, ніж деінде, експорт Італії у кластерах складає 43% [5].

При формуванні кластерних структур доцільним є використання досвіду країн «Нової Європи» (табл.1).

Таблиця 1

## Конкурентні переваги кластерних структур у країнах з перехідною економікою [1]

Назва країни	Конкурентні переваги кластерних структур
1. Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ створення нових робочих місць;</li> <li>▪ розширення інвестиційних можливостей;</li> <li>▪ диверсифікованість економіки;</li> <li>▪ зростання податкових надходжень;</li> <li>▪ підвищення конкурентоспроможності;</li> <li>▪ підтримка місцевих і регіональних програм розвитку</li> </ul>
2. Чехія	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ формування динамічної мережевої структури;</li> <li>▪ створення сприятливого конкурентного клімату;</li> <li>▪ зацікавленість в інвестиціях у чеські підприємства</li> </ul>
3. Словенія	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ створення технологічних парків як одна з найважливіших форм підтримки розвитку ділової активності на основі передових технологій;</li> <li>▪ створення стимулів і умов для розвитку підприємств на основі власних ноу-хау;</li> <li>▪ заохочення самопрацевлаштування;</li> <li>▪ створення позитивного іміджу підприємця;</li> <li>▪ надання підприємцям всебічної інформації;</li> <li>▪ створення нових робочих місць у регіоні;</li> <li>▪ ефективне залучення регіонального потенціалу до підприємницької діяльності;</li> <li>▪ створення для регіональних високотехнологічних підприємств можливостей виходу на світові ринки через іноземних партнерів і міжнародні коопераційні мережі</li> </ul>
4. Румунія	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ розвиток мережевих структур;</li> <li>▪ відродження суднобудування з метою будівництва морських платформ підводного буріння, а також переоснащення кораблів під спеціальні</li> </ul>

Аналіз конкурентних переваг кластерних структур у країнах з перехідною економікою, які наведено у табл.1, дозволяє зробити наступні висновки:

1) для формування кластерів необхідна розробка національної стратегії розвитку кластерів (законодавча та інституціональна гармонізація з регуляторними нормами ЄС; практичний інструментарій для структурного регулювання, підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності та інше);

2) для розвитку кластерів необхідним є інтеграція програми у єдину генеральну програму економічного розвитку країни.

В Україні існують належні умови для створення та розвитку кластерів. Розвиток економіки країни повною мірою залежить від ефективної діяльності регіональних кластерних структур. Розвитку кластерів приділяється значна увага органами регіонального управління

та місцевого самоврядування. Це питання було розглянуто на Міжнародному економічному форумі «Нові виробничі системи та прискорений розвиток регіонів». Розробка Національної програми підвищення конкурентоспроможності економіки України на базі кластерних моделей сприятиме формуванню кластерних структур. В Україні існує тільки 7 областей, у яких сформовано регіональні кластерні структури [5].

Враховуючи актуальність кластеризації економіки України, в цілому доцільним є формування регіональних кластерних структур. Доцільність формування кластерів зумовлена можливістю: 1) підвищення конкурентоспроможності підприємств в порівнянні з тими підприємствами, які функціонують самостійно; 2) формування сприятливого інвестиційного клімату; 3) використання науково-технічного, фінансово-економічного, трудового потенціалу регіону.

Регіональна промислова політика в сфері розвитку кластерів повинна бути спрямована на рішення таких задач як:

- посилення розподілу праці та розвиток спеціалізації;
- підвищення ефективності експортно-імпортних операцій;
- підвищення конкурентоспроможності економік регіонів на базі використання кластерних моделей;
- першочергове створення зон вільної торгівлі в регіонах, де створені сприятливі умови для розвитку кластерів;
- інвестування структур, які входять в кластер;
- проведення сильної внутрішньої антимонопольної політики;
- державне регулювання формування та розвитку кластерних структур.

На базі об'єднання малих і середніх підприємств різних форм власності з метою розвитку в регіоні виробництва висококонкурентної продукції на Поділлі були створені швейний, будівельний та агропромисловий кластери шляхом підключення всіх внутрішніх резервів регіону, при сприянні обласної адміністрації, наукових і навчальних закладів, фінансово-банківських структур.

У Хмельницькій області були створені економічні передумови для формування кластерів (швейний, будівельний та агропромисловий), що дає можливість підприємствам максимально ефективно використовувати свій потенціал, освоєння не залучених до виробництва природних та людських ресурсів. Підприємства отримують пряму вигоду від участі у кластері, а саме: доступ до експертів; до інформації щодо різних аспектів діяльності (матеріальні ресурси, оптовики, стандарти, експортні вимоги тощо); до капіталовкладень для поліпшення продуктивності та конкурентоспроможності фірм; можливість спільних закупівель та продажу, що зменшує ціни на сировину; доступ до юридичних консультацій щодо реєстрації торговельних марок; можливість постійного контакту з подібними іноземними підприємствами малого та середнього бізнесу [2].

Практика розвитку промислових кластерів стає все більш популярною як на міжнародному, так і на національному та регіональному рівнях. Концептуальний підхід до формування регіональних кластерних структур розробляється в контексті стратегічного партнерства з урахуванням реалізації переваг регіону в міжнародному технологічному розподілі праці через активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності, підвищення ролі державного регулювання відтворення і використання науково-виробничого потенціалу та довгострокового планування і прогнозування ефективності інноваційного співробітництва регіональних кластерних структур на основі міжнародної інтеграції.

Концептуальний підхід представляє новий спосіб бачення економіки регіону, а також вказує на нові ролі компаній, урядів і міжнародних організацій, що прагнуть підвищення конкурентоздатності на світовому ринку. Концентрація кластерів у географічному відношенні відбувається в зв'язку з тим, що близьке розташування сприяє посиленню багатьох переваг у централізованому підвищенні продуктивності праці й інноваціях. Знижуються витрати при

здійсненні угод, поліпшується створення й обмін інформацією, місцеві організації з більшою готовністю реагують на спеціалізовані потреби кластера, а тиск із боку аналогічних фірм і конкурентний тиск стають більш гостро відчутними.

Основними принципами функціонування кластерів є: стратегічні принципи функціонування кластерів в умовах глобалізації; принципи державної підтримки кластерних структур.

Стратегічні принципи функціонування кластерів в умовах глобалізації орієнтуються на стратегію розвитку кластерів на основі формування найбільш конкурентоспроможних науково-виробничих кластерних систем. До стратегічних принципів функціонування кластерів в умовах глобалізації відносяться принципи:

- 1) системності;
- 2) компліментарності;
- 3) кооперації;
- 4) об'єктивності.

Принцип системності забезпечує найтісніший взаємозв'язок і взаємозалежність усіх елементів регіональних науково-виробничих кластерних систем в рішенні проблем стабільного економічного зростання та входження в світовий ринок.

Принцип компліментарності означає спільність інтересів державних та регіональних органів влади та управління у розвитку регіональних науково-виробничих кластерних структур з урахуванням тенденцій глобалізації.

Принцип кооперації передбачає взаємодію та взаємозв'язок між науковими та виробничими структурами з метою забезпечення їх конкурентоспроможності.

Принцип об'єктивності відображає необхідність урахування реального стану кожного регіону щодо економічного розвитку та розвитку соціальної сфери.

До принципів державної підтримки кластерних структур можна віднести наступні:

- 1) адресності державної підтримки кластерів;
- 2) системної обґрунтованості регіональних кластерів;
- 3) об'єднання централізації та децентралізації;
- 4) адекватності.

Принцип адресності державної підтримки регіональних кластерів передбачає, що соціально-економічна політика держави повинна мати цільовий характер з урахуванням особливостей розвитку інтеграційних процесів у конкретному регіоні.

Принцип системної обґрунтованості підтримки кластерів передбачає, що державне регулювання соціально-економічного розвитку регіону повинно забезпечувати ефективне функціонування регіонів з урахуванням реалізації головної цільової функції – всебічного розвитку конкретного регіону на основі ефективного використання ресурсного потенціалу.

Принцип об'єднання централізації та децентралізації передбачає, з одного боку, централізовану державну підтримку кластерів, з другого – необхідність передачі окремих функцій управління на рівень регіонів.

Принцип адекватності передбачає відповідність розвитку регіональних науково-виробничих кластерних структур системі державної підтримки.

Концептуальний підхід до формування регіональних кластерних структур базується на стратегії конкурентоспроможності регіону на основі побудови кластерних структур.

Теоретичне обґрунтування вибору стратегії конкурентоспроможності регіону на основі побудови кластерних структур передбачає існуючі точки зору щодо конкурентоспроможності кластерів. М. Портером [3; 4] обґрунтовано важливість та перспективність кластерів як основного інструменту у конкурентній боротьбі. Дослідження М.Портера містить у собі аналіз значної кількості прикладів конкурентоспроможності кластерів, які створено у різних країнах. Формування кожного кластеру починається з «діаманта» Портера – чотирьох взаємо-

пов'язаних діючих сил – генераторів конкурентоспроможності. М. Портером визначено чотири головних фактори, від яких залежить конкурентоспроможність фірми, а саме:

- сутність фірмової стратегії та її структури, стан суперництва у країні;
- рушійні сили виробництва, а також основні можливості, підстави або умови, на яких фірма прагне конкурувати;
- умови попиту або характерні особливості місцевих вимог;
- наявність споріднених або допоміжних галузей промисловості.

За теорією М.Портера [3; 4] успіх кожного кластеру зумовлений розміром, глибиною та природою кластеру. На думку М.Портера, між національною, регіональною та локальною перспективою кластеризації не існує значних відмінностей.

До факторів формування конкурентоспроможності можна віднести такі як:

- ефективна товарна політика;
- співвідношення попиту та пропозиції на національному та світовому ринках;
- співвідношення якості та ціни продукції.

Основними джерелами конкурентоспроможності є: інновації; маркетинг; виробництво; модернізація, технічне переобладнання та інші.

Основними стратегічними напрямками конкурентоспроможності регіону на основі побудови кластерних структур є: створення продукції, яка відповідає міжнародним стандартам, шляхом її стандартизації та уніфікації; залучення прямих іноземних інвестицій; розвиток виробничого співробітництва на основі спеціалізації та кооперування виробництва; ефективне використання виробничих потужностей шляхом використання передової техніки і технології; розробка механізму формування конкурентоспроможності регіону на основі побудови кластерних структур.

Таким чином, кластеризація регіону дозволить:

визначити, в яких сферах економіка регіону конкурентоспроможна;

підвищити конкурентоспроможність регіонів;

підвищити ефективність діяльності промислових підприємств;

гнучко впроваджувати інновації в процес виробництва та реалізації продукції;

створити нові підприємства;

підвищити кваліфікаційний рівень робочої сили;

підвищити організаційний рівень управління виробничими процесами;

сприяти всебічному розвитку виробничого співробітництва на основі спеціалізації та кооперування виробництва.

## ВИСНОВКИ

1. Практика формування та розвитку кластерів в країнах постсоціалістичного табору може бути використана при формуванні регіональних кластерних структур.

2. Кластер є структурою, в якій пов'язані підприємства, організації та установи з метою підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

3. Розроблений концептуальний підхід до формування та розвитку регіональних кластерних структур спрямований на підвищення ефективності промислової регіональної політики та конкурентоспроможності регіону на національному та світовому ринках.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Соколенко С. Кластери в глобальній економіці. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
2. Волкова Н.Н., Сахно Т.В. Промышленные кластеры. – Полтава: АСМІ, 2005. – 282 с.
3. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2000. – 496 с.
4. Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
5. Чевганова В., Брижань І. Кластеры и их экономическое значение // Экономика Украины. - 2002. – №11. – С.35-41.

УДК 331.108.26

**Атаева Е.А.**

## **РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА**

Эффективное использование трудового потенциала в последние годы превращается в важный рычаг развития рыночного производства в Донецком регионе, повышения его конкурентоспособности, решения социально-экономических задач. Важность решения проблем его использования в Донецкой области определяется, прежде всего, высоким ее экономическим потенциалом и его долей в потенциале Украины. Это подтверждается удельным весом Донецкой области в Украине в 2006 г. по ряду важных экономических и демографических показателей, %: территория - 4,4; численность населения - 9,8; промышленное производство - 13,3; производство электроэнергии - 4,7; добыча угля - 71,9 выплавка стали - 46,4; производство цемента - 6,6; добыча соли - 59,6.

Уровень валового регионального продукта на одного человека в 2006 г. составил 12,5 тыс. грн., что превысило этот показатель в среднем по Украине на 33,3%. Среднемесячная заработная плата составила 1202 грн. и превысила средний уровень по Украине на 15,5%. Реальные доходы на одного человека (8,9 тыс. грн.) превысили средний уровень по Украине на 13,3%, уровень безработицы (1,6%) ниже уровня в Украине на 42,8%. Плотность населения составила 179 человек на один квадратный километр, в то время как в среднем по Украине – 78 чел. Поэтому Донецкая область должна быть признана наиболее важным регионом, чей производственный и трудовой потенциал играет определяющую роль в социально-экономическом развитии Украины.

Рациональное использование трудового потенциала определяется многими социально-экономическими факторами, представляющими сложную систему взаимозависимых экономических процессов. Поэтому в экономической теории и практике этой экономической категории в последние годы уделяется повышенное внимание. Среди исследований, посвященных трудовому потенциалу, можно выделить работы И.И. Бажана [1], Н.И. Есиновой, А.В. Калины [2], М.Н. Кима [3], Н.Д. Лукьянченко [4]. В трудах этих ученых акцент делается на использование трудовых ресурсов, как главного элемента трудового потенциала. В качестве показателя оценки уровня трудовых ресурсов обычно учитывается среднесписочная численность работающих или ее совокупный фонд рабочего времени. Такой методологический подход применен при оценке динамики изменения показателей, характеризующих уровень и эффективность использования трудовых ресурсов в статистических ежегодниках, сборниках и бюллетенях ГУС Донецкой области (Облстат) [5-7].

Однако, рассматривая трудовой потенциал, как ресурс труда, способный обеспечивать определенный экономический и социальный результат производства, в его состав следует включать не только экстенсивную величину труда (трудовые ресурсы), но и его профессиональную подготовленность, организационно-технический уровень производства, интенсивность, качество труда и мотивационную заинтересованность работающих. Именно эффективное использование комплекса указанных компонентов трудового потенциала способно обеспечивать конкурентоспособность продуктов труда в рыночном производстве.

В методологическом плане количественная оценка трудовых ресурсов и условий, определяющих их уровень, известна и не вызывает затруднений. Однако при рассмотрении закономерностей развития трудового потенциала, определяющих его элементов, факторов используются различные измерители (натуральные, трудовые, ценностные, относительные), которые при комплексном исследовании трудового потенциала на различных уровнях управления экономикой несопоставимы. С их помощью можно оценивать или выявлять резервы лишь по отдельным его характеристикам.

Учитывая сказанное выше, возникает необходимость выявления единого критерия, с помощью которого можно оценивать изменения трудового потенциала в различных его направлениях.

Целью данной работы является улучшение методов и исследование закономерностей, а также социально-экономической направленности развития трудового потенциала региона.

При изучении трудового потенциала возможен следующий методологический подход:

1. Изучение тенденций изменения экстенсивной величины трудового потенциала по общепринятой методике [6].

2. Исследование изменения трудового потенциала по показателю заработной платы и социальных отчислений, а также их доли во внутреннем валовом продукте (методика раскрыта в ранее опубликованной работе [8]).

3. Трудовой потенциал рассматривается по четырем уровням управления экономикой и трудом:

- государственном;
- региональном;
- уровне предприятия;
- уровне рабочего места.

На уровне предприятия и выше применима оценка трудового потенциала по оплаченной части труда (зарплатной плате), в изменении которой отражается средний уровень экстенсивных затрат труда (рабочего времени), его интенсивности, качества и производительной силы.

На рабочем месте возможен учет факторов эффективности трудового потенциала в натуральных, трудовых или стоимостных измерителях. При этом учитываются нормы труда, его организация, стандарты, условия труда и другие определяющие условия.

В данной работе исследованы закономерности изменения трудового потенциала на региональном уровне с использованием демографических и социально-экономических показателей (зарплатной платы).

1. Для облегчения анализа рекомендуется использовать следующую предлагаемую схему классификации условий, определяющих трудовой потенциал и его источники на различных уровнях управления трудом (рис. 1).

Основным источником развития трудового потенциала является естественный прирост населения на 1000чел. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика показателей прироста (убыли) населения Донецкого региона в 1990-2006 годы

Показатели	Уровень показателей в период	
	1990г.	2006г.
Количество родившихся	10,9	8,5
Количество умерших	12,1	17,7
в том числе: по причине болезней (кровообращения, новообразования, травм и органов дыхания)	11,0	13,9
Естественный прирост	-1,2	-9,2

Отсюда наблюдается снижение численности населения в Донецком регионе из-за превышения смертности над рождаемостью, коэффициент которого равен  $2,1(17,7/8,5)$ . Эти факты свидетельствуют о необходимости кардинального улучшения медицинского обслуживания населения, проведения на государственном уровне глубоких реформ в этой сфере, и улучшении жизненного уровня людей.



Рис. 1. Схема классификации населения и условий, определяющих трудовой потенциал на различных уровнях управления трудом

Отрицательно влияет на естественный прирост населения состояние бракоразводных процессов. Так, в 2000г. по сравнению с 1990г. количество разводов по сравнению с количеством браков увеличилось с 48,3% до 94%, в 2006г. оно составило 57,7%, т.е. после 2000г. начало снижаться.

Влияние миграционных процессов в Донецкой области положительно, но мало заметно. Например, в 2005г. и в 2006г. число прибывших на 1000чел. жителей составило 14,2чел., а число выбывших снизилось по сравнению с 2005г. с 14,5 до 14,3чел. Таким образом, сальдо миграции сократилось с -0,3 до -0,1. Положительную тенденцию имеет рост занятости и снижения безработицы, которые определяющим образом влияют на изменение численности экономически активного населения. Так, в 2006г. по сравнению с 2001г. экономически активное население уменьшилось на 2,3%, занятое – на 1,2%.

Уровень безработицы составил в 2001г. 6,7%, в 2006г. – 5,7%, т.е. снизился на 14,9%.

На фоне общего уменьшения численности населения региона уменьшение безработицы замедляет темпы снижения численности экономически активного и занятого населения.

Значимым представляется рост занятости населения в таких жизненно важных сферах, как строительство, торговля, транспорт и связь, финансовая деятельность, операции с недвижимостью, и обслуживание населения, где анализируемый показатель возрастал в диапазоне 109-154,6%. Тенденция занятости в этих сферах деятельности свидетельствует об усилении рыночной направленности развития экономики Донецкой области. На это указывает также ослабление государственного регулирования экономики, где уровень занятости снизился на 20,44%.

Уровень занятости в промышленности, сельском хозяйстве, образовании и здравоохранении снижался в пределах от 0,31% (образование) до 10,68% (сельское хозяйство), в то время, как эти сферы экономической деятельности определяют уровень и эффективность использования трудового потенциала по региону в целом.

В качестве показателя оценки влияния указанных выше видов экономической деятельности на степень занятости населения, а следовательно на уровень трудового потенциала, нами предложен коэффициент значимости экономической сферы ( $K_3$ ), который можно определить по формуле:

$$K_3 = \frac{U_g \times I_y}{100}, \quad (1)$$

где  $U_g$  - удельный вес занятого населения каждого вида экономической деятельности в общей численности занятого населения региона, %;  $I_y$  - индекс, выражающий отношение уровня занятости отчетного периода к базисному периоду, %.

Проведенная по этой методике оценка  $K_3$  позволяет ранжировать его значение по видам экономической деятельности в следующем порядке:

Виды экономической деятельности	$K_3$
1. Промышленность.....	28,45
2. Торговля, гостиницы, рестораны	28,43
3. Транспорт, связь.....	9,03
4. Сельское хозяйство.....	8,02
5. Строительство .....	6,45
6. Образование.....	6,09
7. Здравоохранение.....	5,54
8. Операции с недвижимостью.....	4,53
9. Оказание услуг.....	4,08
10. Государственное управление.....	2,69
11. Финансовая деятельность.....	1,70
12. Общая занятость.....	105,01

Отсюда видно, что рейтинг сферы промышленности и торговли по показателю  $K_3$  составляет более 50% ко всем видам экономической деятельности. Учитывая, что в промышленности уровень занятости населения заметно снизился, здесь необходимо увеличить количество рабочих мест, имея в виду, что нагрузка на одно свободное место (вакансию) в среднем по Донецкому региону за период с 2002 г. до 2006 г. снизилась с 4 до 2 человек.

Этому процессу в значительной мере будет способствовать распределение инвестиций, которые в 2006 г. составили 11,7 млрд. грн. Из них 62,3% направлены на развитие промышленности, 1,6% - сельского хозяйства. На транспорт и связь – направлено 10,5% инвестиций, в торговлю – 8,4%, остальные 17,2 распределены по другим экономическим сферам.

Существенным фактором, влияющим на эффективность трудового потенциала, является общая и профессиональная подготовка и переподготовка рабочей силы.

Анализ показывает, что количество обученных новым профессиям снижается, хотя доля Донецкой области по этому показателю в Украине остается высокой и практически неизменной. Она составляет 18,3-18,9%. Не изменяется и доля повысивших квалификацию. Она установилась на уровне 14,4-15,5% и является довольно высокой по сравнению со среднеукраинским уровнем, а также уровнем в Луганской области (7,9-8,9% - при освоении новых профессий и 5,6-6,6% при повышении квалификации).

Фактором уровня и эффективности использования трудового потенциала является уровень научных исследований в Донецкой области и научной квалификации ученых, занятых в экономике региона.



На основании исследования динамики изменений указанных показателей можно установить тенденции развития науки, влияющей на трудовой потенциал. Очевидны: существенный рост затрат на НИР, который составил 522,7%, снижение численности научных работников при улучшении качественного состава научных кадров. За анализируемый период число ученых в науке возросло: докторов наук на 30,8%, кандидатов наук на 16,5%.

При росте численности научных сотрудников с учеными степенями, наблюдается старение их состава высшей квалификации. Так, число докторов наук в возрасте до 50 лет снизилось в 2006 г. по сравнению с 1995 г. на 10,2%, старше 50 лет возросло на 43,4%. Число кандидатов наук до 50 лет возросло на 6,9%, а старше 50 лет – на 25,8%.

Зарботная плата, как существенный фактор мотивации труда в Донецком регионе определяющим образом влияет через доходы населения на трудовой потенциал (табл. 2).

Таблица 2

Изменение среднемесячного уровня заработной платы по основным видам экономической деятельности

Показатели	Среднемесячная заработная плата по годам, грн.		
	2001	2006	2006 г. к 2001 г., %
Всего	383	1202	313,8
Сельское хозяйство	238	742	311,8
Промышленность	476	1407	295,6
Торговля	283	824	291,2
Транспорт	451	1299	288,0
Образование	232	792	341,4
Здравоохранение	183	663	362,3
Финансовая деятельность	745	1813	243,4

Таким образом, за анализируемый период в Донецкой области среднемесячная заработная плата возросла на 213,8% (313,8-100). Рост ее по различным сферам экономической деятельности был различным, что в определенной степени привело к изменению дифференциации среднего заработка и выравниванию по отраслям экономики.

Так, за 2001-2006 гг. в Донецкой области диапазон различий в средней заработной плате между отраслями экономики не только не сократился, но возрос с 39,3% в 2001 г. до 42% в 2006 г. Наиболее низкий уровень заработной платы установился в таких важных сферах экономики, которые определяющим образом влияют на трудовой потенциал, как здравоохранение (35,6%), образование (43,7%), сельское хозяйство (40,9%), торговля (45,4%). Поэтому решение проблемы оплаты труда видится в восстановлении функции государства в ее регулировании.

Исходные данные для оценки развития трудового потенциала Донецкого региона по показателю доли заработной платы в промышленной продукции и соответствующие расчеты приведены в табл.3. Из приведенных данных видно, что в период 2004-2006гг. в Донецком регионе в развитии трудового потенциала установилась зависимость: с ростом массы трудового потенциала, снижается эффективность его использования, выражаемая в показателях рентабельности и рентабельности продукции. такая же закономерность выявлена и при анализе изменения трудового потенциала на отдельных предприятиях региона.

Поэтому основным направлением социально-экономической политики в регионе должна быть забота о повышении стимулирующей роли систем оплаты труда и ее организации в повышении эффективности использования трудового потенциала.

Таблиця 3

## Оценка развития трудового потенциала Донецкого региона

Показатели	Уровень показателей по годам		
	2004	2005	2006
1. Промышленная продукция, млн. грн.	91904,2	98396,1	105627,1
2. Среднемесячная заработная плата, грн.	719,0	964,0	1232,0
3. Численность работающих, тыс. чел.	665,2	667,7	662,8
4. Фонд заработной платы (стр. 2×стр.3×12), млн. грн.	5739,3	7723,9	9798,8
5. Отчисления от заработной платы в социальные фонды (стр.4×0,327) млн. грн.	1876,7	2525,7	3204,2
6. Доля трудового потенциала в промышленной продукции [(стр.4+стр.5)/стр.1],%	8,3	10,4	12,3
7. Прибыль от операционной деятельности, млн. грн.	10273,6	9014,1	8467,6
8. Себестоимость промышленной продукции (стр.1-стр.7), млн. грн.	81630,6	89382,0	97159,3
9. Рентабельность трудового потенциала (стр.7/(стр.4+стр.5), %	179,0	116,7	86,4
10. Рентабельность продукции (стр.7/стр.8), %	12,6	10,1	8,7

## ВИВООДИ

Трудовой потенциал – одна из основных категорий рыночной экономики. Исследования динамики изменения трудового потенциала в 1990-2006 гг. позволили выявить закономерности количественного роста и изменения демографических и социальных факторов: естественного прироста населения (рождаемость, смертность), занятости, безработицы, структуры численности по видам экономической деятельности, профессионального уровня и подготовки кадров, уровень квалификации научных кадров, мотивации труда. Обращено внимание на необходимость решения проблем оплаты труда на государственном уровне, подготовки научных и рабочих кадров. Предложена методика оценки значимости отдельных видов экономической деятельности с целью определения их приоритетности в решении проблем эффективного использования трудового потенциала. Анализом трудового потенциала по социальным показателям (доле зарплаты в промышленной продукции) установлена обратная зависимость: с ростом массы трудового потенциала снижается эффективность его использования. Поэтому перспективными направлениями дальнейших исследований по рассматриваемой проблеме являются: совершенствование методов оценки и стимулирования использования трудового потенциала в масштабе региона и его предприятий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бажан І.І. Показники оцінки трудового потенціалу. – Формування ринкових відносин в Україні. - № 5, 2003. – с. 87-92.
2. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект ефективності). – К.: МАУП, 2001. – 312 с.
3. Ким М.Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление. – Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2003. – 250 с.
4. Регіональні проблеми формування трудового потенціалу і шляхи їх вирішення: Монографія / Н.Д. Лукянченко, В.П. Антонюк, Л.В. Шаульська, Л.Л. Шамілева та ін. / - МОН України. Донецький національний ун-т: НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: 2004. – 340с.
5. Донецька область – 2006 р. / Статистичний щорічник. – Донецьк: Облстат, 2007. – 396 с.
6. Праця Донецької області у 2006 році / Статистичний збірник № 9/182. – Донецьк: Облстат, 2007. – 300 с.
7. Економічна активність населення Донецької області у 2005 році / Статистичний збірник № 13/258. – Донецьк: Облстат, 2006. – 107с.
8. Ковалев В.М., Атаєва О.А. Совершенствование методов измерения трудового потенциала. Вісник Донецького університету економіки і права: Зб. наук. пр. / Ред. кол.: В.К. Мамутов, О.І. Валюша, Н.Ю. Брюховецька та ін.; гол. ред.: Я.Г. Берсуцький. – Донецьк: ДонУЕП, 2005. - №1. – с. 27-35.

УДК 338.1 (477)

Белінська В.М.

## ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Формування тієї чи іншої відтворювальної моделі капіталоутворення має бути щільно пов'язаним із загальною стратегією економічного розвитку та забезпеченням конкурентоспроможності промисловості. Пришвидшення інвестиційно-інноваційного оновлення виробництва відкриє додаткові можливості для присутності вітчизняних підприємств у високотехнологічному секторі світового ринку.

Однією з найбільш суттєвих причин, що уповільнюють техніко-технологічне оновлення основних засобів, виступає недостатність реальних інвестицій, що вимагає більш активної державної політики у регулюванні інвестиційної діяльності.

Проблеми активізації інвестиційно-інноваційної модернізації економіки та її технологічного оновлення розглядаються в науковій літературі досить широко. Зокрема зазначену проблему досліджували такі вітчизняні науковці, як А.Гальчинський, М.Герасимчук, В.Геєць, Б.Данилишин, Б.Кваснюк, В.Гриньова, П.Орлов, О.Болховітінова та інші [1-6].

Разом з тим необхідність розширення аналітичної бази державної інвестиційної політики, зокрема в контексті забезпечення відтворення промислово-виробничого апарату, все ще зберігає свою актуальність. Дана стаття продовжує роботу щодо поглиблення аналітичних та методологічних відомостей із зазначеної проблеми.

Метою статті є дослідження тенденцій зміни структури джерел інвестиційних ресурсів для відтворення основних фондів промислових підприємств України й вироблення на цій основі рекомендацій щодо розробки державної політики.

В останні роки в сфері інвестування спостерігаються позитивні зрушення. До 2006 р. обсяги інвестицій в промисловість України збільшилися більше ніж вдвічі від рівня 2000 р., проте їх обсяг ще недостатній для задоволення потреб економіки (рис.1).

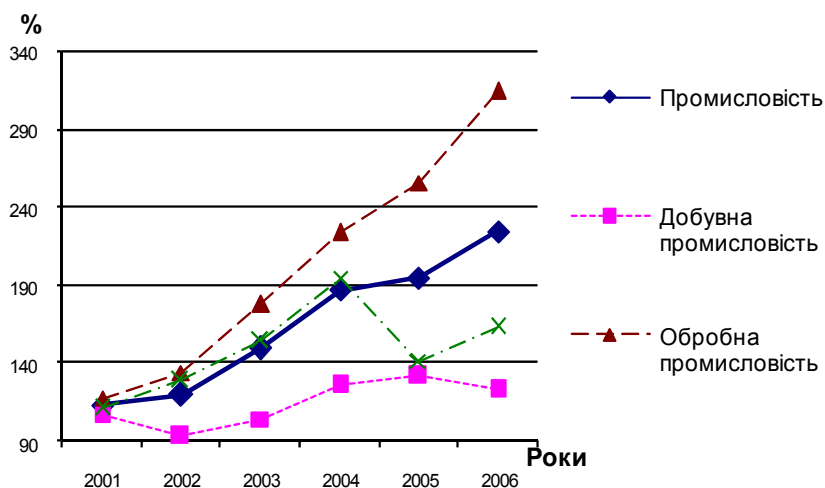


Рис. 1. Індекси інвестицій в основний капітал промисловості (наростаючим підсумком) в 2001-2006 рр.

В 2005 році спостерігалось деяке сповільнення темпів приросту інвестицій в основний капітал промисловості. Якщо в 2004 році приріст інвестицій до попереднього року склав 24,9%, то в 2005 р. лише 4,1%. Скорочення темпів приросту інвестицій у майбутньому може

призупинити модернізацію виробничого апарату та посилити процеси накопичення в економіці фізично та морально зношених основних засобів.

Відбулися також значні зміни у структурі джерел формування інвестицій. Насамперед слід відзначити відчутне зростання частки кредитів комерційних банків та інших позик в економіку України з 1,7% в 2000 році до 15,5% в 2006 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Структура джерел формування інвестиційних ресурсів в економіку України, %

	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	I півр. 2007
Кошти державного та місцевих бюджетів	11,9	9,2	9,5	8,7	11,1	15,2	9,7	9,8	5,8
Власні кошти підприємств та організацій	75,2	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	60,2
Кошти іноземних інвесторів	1,1	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5	3,7	3,4
Кредити банків та інші позики	...	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	14,4
Інші джерела фінансування	11,8	14,6	15,1	14,6	13,8	11,9	13,1	13,2	16,2

Джерело: [див. 1, с.197; 4, с.10-12 ].

Проте резерви для зростання інвестиційної ролі кредитів лишаються значні. Банківська система ще недостатньо орієнтована на інвестування економіки: більшість кредитів мають короткостроковий споживчий характер, їх вартість надто висока. Через великі інвестиційні ризики, незабезпеченість захисту прав кредиторів та низьку капіталізацію фінансових установ надання довгострокових позик не вигідне для банків. Ситуація ускладнюється низькою платоспроможністю позичальників: в 2006 році 34,7% промислових підприємств були збитковими.

Широке застосування кредитів в інвестиційному процесі стримується також відсутністю спеціалізованих інвестиційних банків, які могли б кваліфіковано здійснювати фінансування інвестиційних потреб суб'єктів господарювання. Було б доцільно створювати за участю держави такі фінансово-кредитні установи, основною функцією яких буде надання довго- і середньотермінових кредитів підприємствам, в першу чергу під пріоритетні проекти з розвитку та оновлення виробництва, модернізації основних засобів та технологічного переоснащення.

На сьогодні головними внутрішніми інвесторами в економіку України є самі підприємства (60,2% в структурі джерел інвестиційних ресурсів), а розмір мобілізованих внутрішніх резервів залежить, в першу чергу, від організації діяльності підприємств та її ефективності. Проте не менш значну роль у збільшенні внутрішніх інвестицій підприємства відіграють умови, які забезпечує держава для їх залучення. Податкова політика може спрямовуватись не лише на посилення фіскальної функції, а й на стимулювання економічного зростання, науково-технічного прогресу, здійснення структурних перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Одним з головних важелів інвестиційного впливу на технологічний розвиток є державна амортизаційна політика, що, як складова податкового законодавства, яка повинна забезпечувати найбільш ефективне відшкодування попередньо авансованих інвестиційних коштів, створюючи передумови для прискорення обороту основного капіталу, інтенсифікації процесів вибуття і заміни застарілих засобів праці, інноваційного оновлення виробничого апарату.

Вітчизняній амортизаційній політиці на сьогодні бракує цілеспрямованості. Вади амортизаційної політики з року в рік не усуваються, а лише накопичують негативний вплив на господарську діяльність промислових підприємств. Відсутність державного контролю за використанням амортизаційних відрахувань призводить до зростання їх нецільового використання: амортизаційні кошти перекачуються у фінансову сферу, провокуючи нездорові економічні тенденції, а бюджет не виправдано втрачає значні доходи [6]. За деякими оцінками, нецільове

спрямування амортизаційних коштів можна приблизно оцінити на рівні 40-45% їх загального обсягу [3, с.71].

Модернізація та розвиток виробництва можливі лише за достатньої концентрації капіталу, що має забезпечуватися розумною податковою та амортизаційною політикою та відповідним заохоченням капіталізації.

Податкова політика має спрямовуватись на стимулювання економічного зростання, науково-технічного прогресу, здійснення структурних перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Для цього насамперед необхідно:

– встановити пільги або дотації підприємствам на частку експортованої наукоємної і високотехнологічної продукції при умові, що вони ідуть на розвиток і модернізацію виробництва з використанням переважно вітчизняного обладнання;

– встановити контроль за цільовим використанням амортизаційних відрахувань з метою інтенсифікації процесів вибуття і заміни застарілих засобів праці. Внести до податкового законодавства норму, за якою амортизація, що спрямовується не на оновлення основних фондів, підлягає оподаткуванню податком на прибуток.

Суттєвою проблемою відтворення промислово-виробничого апарату є недостатнє бюджетне фінансування, оскільки саме бюджет міг би стати суттєвим фактором формування прогресивної структури промисловості.

На жаль, фінансування капіталовкладень в економіку України за рахунок державного бюджету лишається незначним: в 2004 році з цього джерела було профінансовано лише 10,5% інвестицій, а в 2005 р. ще менше – 5,5%. Аналогічна динаміка з інвестуванням у промисловість: в 2004 р. – 8,8% та в 2005 р. – 5,5%.

Крім того, у розрізі видів промислової діяльності ці кошти розподіляються досить нерівномірно (рис.2).

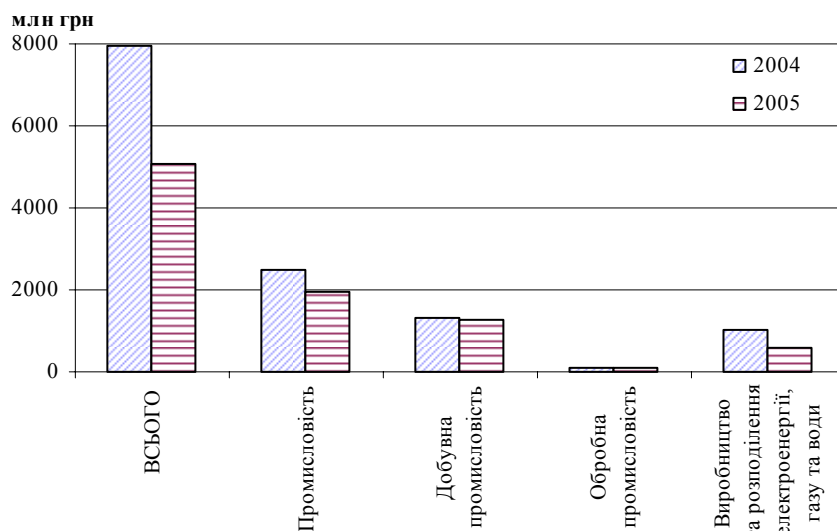


Рис.2. Обсяги фінансування інвестицій в основний капітал з державного бюджету в 2004-2005 рр. [4].

Найбільше державне фінансування інвестицій отримують добувна промисловість і виробництво та розподілення електроенергії газу та води, де ще залишилася значна частка державної власності. За період 2004-2005 рр. державою було профінансовано від 12,7 до 21,1% капіталовкладень в ці галузі. Обробна ж промисловість, більшість підприємств якої приватизовані, майже не отримує бюджетних інвестицій; їх частка в загальному обсязі капіталовкладень становить лише 0,5-0,7%. Тобто держава підтримує переважно свою частку власності, яка не завжди знаходиться в складі перспективних видів діяльності.

Для активізації інвестиційної діяльності слід створити сприятливі умови залучення як внутрішніх, так і іноземних інвестицій. В останні роки спостерігається зростання обсягів іноземних інвестицій в промисловість, хоча темпи приросту є нестабільними. Якщо у 2004 р. цей приріст від попереднього року становив 14%, то у 2005 р. він збільшився вдвічі (до 31%), а у 2006 знов зменшився до 16,1%. Як наслідок, вага іноземних інвестицій у структурі джерел формування інвестиційних ресурсів щороку зменшується. В 2006 р. кошти іноземних інвесторів в економіку України склали лише 3,7%, що на 2,2 відсоткових пункти менше, ніж в 2000 р. (див. табл.1).

Головною причиною прорахунків у залученні іноземних інвестицій є відсутність системної політики щодо формування інвестиційного клімату. За умов несприятливого інвестиційного клімату іноземні інвестори вкладають кошти лише у проекти з низькою вартістю, коротким періодом окупності та високою прибутковістю. Серед найбільш привабливих сфер для іноземного капіталу залишаються торгівля, сфера послуг та посередницька діяльність. Отже головним завданням держави має стати створення сприятливого інвестиційного клімату, підвищення інвестиційної привабливості підприємств, поліпшення інформаційного забезпечення іноземних інвесторів щодо можливостей підприємств, умов економічної діяльності в Україні, становища на ринках, виробничого потенціалу підприємств.

#### ВИСНОВКИ

Однією з найбільш істотних причин, що уповільнюють техніко-технологічне оновлення основних засобів, виступає недостатність реальних інвестицій. Ключовим елементом у посиленні інвестиційної активності має стати держава через стимулюючу амортизаційну, грошово-кредитну, бюджетну, податкову політику та створення сприятливих умов залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій. Зокрема, було б доцільно:

- посилити інвестиційну спрямованість податкового законодавства: встановити пільги або дотації підприємствам на частку експортованої наукоємної і високотехнологічної продукції при умові, що вони ідуть на розвиток і модернізацію виробництва з використанням переважно вітчизняного обладнання;
- поліпшити інформаційне забезпечення вітчизняних та іноземних інвесторів щодо можливостей підприємств, умов економічної діяльності в Україні, становища на ринках, виробничого потенціалу підприємств;
- створити за участю держави спеціалізовані інвестиційні банки, основною функцією яких буде надання довго- і середньотермінових кредитів підприємствам, в першу чергу під пріоритетні проекти з розвитку та оновлення виробництва, модернізації основних засобів та технологічного переоснащення;
- поширити практику залучення наукових та консалтингових організацій до оцінки інвестиційних проектів з позиції національної доцільності та конкурентоспроможності;
- встановити контроль за цільовим використанням амортизаційних відрахувань з метою інтенсифікації процесів вибуття і заміни застарілих засобів праці. Внести до податкового законодавства норму, за якою амортизація, що спрямовується не на оновлення основних фондів, підлягає оподаткуванню податком на прибуток.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник України за 2006 рік. Стат.збірник. – К.:Держкомстат, 2007. – 600 с.
2. Промисловість України у 2001-2006 роках. Стат. збірник. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2007. – 400 с.
3. Шнипко О.С. Модернізація основного капіталу – основи забезпечення конкурентоспроможності // Економіка і прогнозування. – 2006. – №1. – С.61-76.
4. Капітальні інвестиції в Україні. Стат. бюлетень. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, за 2004-2005 рр.
5. Капітальні інвестиції в Україні за січень-червень 2007 р. Стат. бюлетень. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2007. – 60 с.
6. Болховітінова О.Ю. Амортизація як елемент розрахунку зведеного балансу фінансових ресурсів // Економіка і прогнозування. – 2005. – №1. – С.77-91.

УДК 001.895:331.5:332.1(477)

Бідак В.Я., Цапок С.О.

## ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Прогрес кожного суспільства безпосередньо детермінується розвитком його рушійних сил, місцем і роллю людини в процесі виробництва, врешті – постійною необхідністю структурної перебудови й удосконаленням людського потенціалу. При цьому сутність діяльності людини загалом, значення тих чи інших складових продуктивних сил не залишаються незмінними за будь-яких викликів історичного поступу. Навпаки, динаміка становлення, відтворення і функціонування рушійних сил є завжди внутрішньо суперечливою, оскільки новітні з цих сил формуються шляхом протистояння із застарілими продуктивними силами, у боротьбі єдності та протилежності, торуючи собі шлях до новітнього утвердження.

Особливо важким і трудомістким процес визрівання рушійних сил подальшого розвитку виявляється на переламних етапах історії, за яких радикально змінюється вся система суспільних відносин, істотно перебудовується сукупність взаємозв'язків між суб'єктами праці, наповнюється принципово новим змістом характер їх активності. Зазначимо, що від ступеня духовної, соціальної та економічної зрілості конкретного суспільства, залежить те, наскільки швидко і безболісно будуть подолані об'єктивні перешкоди на шляху подальшого суспільного прогресу.

Порівняння впливу економічно розвинених та відсталих країн на загальноцивілізаційний поступ є яскравим підтвердженням цього. Загалом, подальший прогресивний розвиток кожного суспільства пов'язується з цілим комплексом чинників різної модальності, дія яких до того ж характеризується певною специфікою в залежності від попередніх умов їх функціонування. Сучасний етап, який визначається становленням у планетарному масштабі суспільства постіндустріального типу, також не позбавлений різного роду суперечностей. З одного боку становлення суспільства вказаного типу суттєво пов'язане з глобалізацією усіх діянок суспільного життя (економіка, освіта, наука, культура, торгівля, засоби масової інформації тощо), з другого – з процесом розвитку конкретних національних країн, що характеризуються різними стартовими умовами на шляху засвоєння новітніх науково-технічних, технологічних та інших досягнень, які в кінцевому підсумку забезпечують збереження і надалі привілейованого чи, навпаки, підлеглого становища країн у ході вдосконалення рушійних сил суспільного прогресу. Немаловажну роль у цьому процесі відіграють також особливості демографічного розвитку окремих суспільств, стан свідомості їх населення, а отже – і ступінь готовності сприймати ті чи інші новації.

Незважаючи на те, що сучасний етап суспільного розвитку в світовому вимірі однозначно визначено як постіндустріальний та інформаційний, все ж залишається чимало дискусійних питань щодо наповнення конкретним змістом окремих його характеристик. Більш того, в недостатній мірі висвітленими залишаються деякі фундаментальні положення, що покликані характеризувати цей етап як репрезентант цілісного феномена дійсності.

Так, російський вчений С. Губанов не тільки піддав критичній оцінці загальноприйняту концепцію постіндустріального та інформаційного суспільства, назвавши її евристично безпорадною та безсилою, але й виступив проти модної нині теорії деіндустріалізації, оскільки високі новітні технології в різних галузях виробництва заперечують стару індустріальну базу саме за допомогою неоіндустріалізації. На переконання цього дослідника, безпосередньо індустріальну епоху в розвитку продуктивних сил, серцевину якої склала науково-технічна революція, змінює технотронна епоха, коли індивідуальне ручне управління виробничими машинами відходить у минуле. Натомість дедалі інтенсивніше здійснюється становлення виробничого апарату, де управління автоматизованими системами машин відбувається за допомогою самих машин. Отже, продуктивні сили та виробничі відносини перетворюються на інтегровані, а безпосередній суб'єкт трудової діяльності стає представником сукупного або асоційованого працівника, що формується. В цілому, автор задекларував негативне став-

лення до перебільшення сучасними науковцями значення інформаційного забезпечення будь-якого виробничого процесу, оскільки таке “забезпечення допомагає людині в здійсненні цілеспрямованої трудової діяльності, але не виконує її замість людини” [1]. Однак, на наш погляд, недостатньо обґрунтованим є підхід автора, що фактично заперечує правомірність вживання стосовно сучасного етапу суспільного розвитку терміну “інформаційне суспільство”.

Більш виваженою щодо даної проблеми є точка зору іншого російського дослідника Ю. Яковця, який стверджує необхідність формування так званого шостого технологічного укладу та базових інновацій, що будуть в найближчій перспективі визначати конкурентоспроможність товарів та послуг на високотехнологічному світовому ринку. Необхідно також продовжувати п'ятий технологічний уклад, безпосередньо пов'язаний з прогресом індустрії і який зберігає значну частку в решті секторів світового та, особливо, внутрішнього ринку [2]. Отже, у підході цього автора фактично йдеться не про безплідне дискутування щодо того, як правильніше назвати сучасний етап розвитку рушійних сил, а про стратегічні напрямки науково-інноваційного прориву, використання яких конкретним суспільством, державою, нацією дозволить їм забезпечити надійне місце в системі міжнародного розподілу праці. Іншими словами, знімається неправомірне протистояння джерела прогресу виробництва, роль якого виконує інформаційно-інноваційне забезпечення, та його безпосередньої реалізації в практичній діяльності.

Значний методологічний внесок в обґрунтуванні етапів розбудови постіндустріальної економіки зробили вітчизняні вчені. Зокрема, А. Чухно відзначає, що в Україні невинувато довго затримався перехідний етап у розвитку економіки, а вона, на відміну від розвинених країн, перебуває на індустріальній стадії, оскільки домінуючим залишається матеріальне виробництво. Загалом, якби країна перейшла до режиму відкритості світовому ринку, то за нинішніх умов конкуренцію витримали б лише 16% вітчизняних потужностей. Водночас збанкрутували б ті підприємства, де зосереджено понад 28% безнадійно застарілого обладнання. Крім того, навряд чи вижили б і ті об'єкти господарського комплексу, де зосереджено майже 56% потужностей, що підлягають модернізації [3].

Метою статті є розглядання проблеми становлення суспільства інноваційного типу.

Отже, єдиною альтернативою означеному вище стану речей, повинна бути стратегія випереджального розвитку, що повністю базується на широкому використанні високих інформаційно-інтелектуальних технологій, притаманних “еталонній” постіндустріальній економіці. А це означає, що ефективність вітчизняної економіки буде досягнута, якщо нагромаджений суспільством інтелектуальний потенціал органічно трансформуватиметься в інтелектуальний капітал, який завдяки впровадженню новітніх технологій за абсолютного скорочення кількості зайнятих у матеріальному виробництві здатний забезпечити досягнення суспільно необхідних кількісних та якісних параметрів продукції, що може конкурувати на зовнішньому ринку. У цілому, як справедливо зауважує вчений, перехід до повноцінного постіндустріального суспільства в Україні повинен здійснюватися не через деіндустріалізацію, а шляхом науково-технічного прогресу, структурної перебудови матеріального виробництва, зростання продуктивності праці, широкого перетікання робочої сили у сферу послуг, всебічного піднесення культурно-технічного рівня працівників.

Крім цього, вітчизняні вчені, зокрема соціологи, не обмежувалися встановленням визначальних рис постіндустріального (інформаційного) суспільства, а й зробили спробу обґрунтувати доцільність виділення додаткового, людино-творчого етапу суспільного розвитку. При цьому враховувалися наступні моменти: а) суспільство виступає як цілісна складноструктурована система, що, як і всі системні утворення, підпадає під дію принципів самоорганізації та розвитку; б) розвиток суспільства як системи не обов'язково характеризується наявністю лише односпрямованих закономірностей, строго послідовного напрямку їх реалізації.

Це, зокрема, означає, що в один і той самий проміжок часу співіснують суспільства різних типів. Якщо основу суспільного поступу закономірно складає еволюція продуктивних сил, то в історії людської цивілізації чітко простежуються п'ять таких етапів: первісний, аграрний, індустріальний, інформаційний, “людино-творчий” [4]. Сучасний світ при цьому виявляється надто строкатим, таким, що поєднує елементи більшості етапів суспільного розви-



тку, почавши від рудиментів первісного типу в найвідсталіших місцевостях світу, домінування аграрного типу в країнах “третього” світу, індустріального – в порівняно розвинених, аж до інформаційного – в найбільш розвинених країнах. Що стосується “людино-творчого” етапу, то його ознаки нині окреслюються лише в загальних рисах.

Як бачимо, погляди вітчизняних та зарубіжних дослідників стосовно послідовності суспільного розвитку в принципі збігаються. Зазначимо також, що не викликає заперечення постулат учених, згідно якого на кожному етапі починає зменшуватися кількість робочої сили в домінуючій сфері при одночасному зростанні її у сферах, які стають панівними в наступному етапі. Так, при переході до індустріального етапу різко зменшувалась кількість зайнятих у сільськогосподарському виробництві при одночасному зростанні чисельності працівників промисловості. Але по мірі впровадження науково-технічного прогресу, включаючи нарощування якісних параметрів робочої сили, розпочинається своєрідне заперечення домінування виробничої сфери, коли необхідний обсяг продукції забезпечується меншою кількістю носіїв робочої сили при одночасному і всезростаючому перетіканні її з виробничої сфери у позавиробничі галузі (управління, наука, освіта, торгівля і т.п.). На інформаційному етапі суспільного поступу безпосередньо виробнича сфера ще більше поступається позавиробничій, причому починає мати місце заперечення чистої інформації як самоцілі. Натомість основним завданням кожного суспільства стає різке зростання вимог до творчих здібностей людини, її інтелектуальних можливостей. Звідси, об'єктивною необхідністю виступає щораз більше зростання витрат праці в сфері освіти (в усіх її проявах), що, в кінцевому підсумку, виявляється незрівнянно продуктивнішим для розвитку суспільства, ніж таке саме нарощування витрат у сфері виробництва безпосередньо інформації.

Іншими словами, становлення “людино-творчого” етапу в розвитку суспільних відносин означає ніщо інше, як перехід від інформаційного виробництва до відтворення самої людини як креативної особистості, спроможної гарантувати не лише подальший науково-технічний, а й загальнокультурний та морально-психологічний прогрес. У цьому сенсі пріоритетним завданням суспільства, відповідних соціальних інституцій слід визнати їх націльність на максимальне сприяння процесу становлення суб'єкта праці як носія комплексу завдань, умінь, професійних навичок, а також культурних цінностей, установок, почувань і устремлень, інших компонентів особистісної спрямованості, адекватних меті і завданням як збереження власної ідентичності в множині численних суспільних спільнот, так і прогресивного розвитку всієї людської цивілізації.

Загалом можна погодитися, що в наш час закладаються передумови майбутнього етапу розвитку рушійних сил для розбудови інноваційних спільнот. Тому, на нашу думку, цей етап, визначальні риси якого ще тільки викристалізуються, раціональніше трактувати не людино-творчим, а інноваційним. Річ у тім, що головною рушійною силою людина виступає завжди, причому людина творча, у зв'язку з чим подальший суспільний прогрес за всіх умов є немислимим без впровадження в життя різного роду новацій, незалежно від того, стосуються вони еволюції засобів виробництва чи революційних за суттю наукових відкриттів, вдосконалення внутрішнього світу самого суб'єкта праці чи оптимізації взаємодії людей у процесі виконання суспільно значущої діяльності.

Слід також відзначити, що інноваційний етап, за яким майбутнє подальшого прогресу, не заперечує інформаційний етап, а навпаки, органічно продовжує його. Тобто в певному сенсі виділення цього етапу як самостійного є дещо умовним. А отже не виключено, що обидва етапи можуть бути об'єднані під спільною назвою постіндустріального, а точніше – інформаційно-інноваційного етапу розвитку продуктивних сил.

Умови набуття економічними процесами сучасних динамічних та якісних параметрів інноваційності не обмежуються лише перебудовою, чи навіть радикальною зміною науково-технічної політики на базі новітніх форм менеджменту та підприємництва, як це відбувалося впродовж попередніх етапів перехідного періоду: інноваційний тип наукових розробок і техніко-технологічних перетворень вимагає більш масштабних методичних трансформацій, оскільки ґрунтовному переглядові має бути піддана загалом парадигма суспільного поступу. Зокрема, ідеологічних, ціннісно-мотиваційних, фахових ознак інноваційності повинні набу-

вати різного роду соціальні утворення (людські спільноти), безпосередньо чи опосередковано причетні до інноваційної діяльності.

Системність підходу до інноваційної політики передбачає урахування взаємодії сукупності таких компонент, як: 1) наука й освіта; 2) технології та виробництво; 3) управління і менеджмент (організація); 4) комунікації та комерція, врешті 5) соціальна сфера та інфраструктурне забезпечення.

В цілому, життєвою потребою для кожного суспільства за нинішніх умов є послідовне здійснення інноваційної політики. Відзначимо, що під інноваціями найчастіше розуміється “механізм формування нових технологій і нових моделей поведінки, що створює передумову для соціокультурних змін” [5]. При цьому наголошується на наступному: здатність того чи іншого суспільства до адаптації, яка робить можливим вирішення проблем, що забезпечують у кінцевому підсумку його конкурентоспроможність, виробляється історично. Тому, кожне суспільство об’єктивно зацікавлене в якнайшвидшому здійсненні адекватних викликам часу реформ, повноцінному засвоєнню світового досвіду в економічній сфері. Якщо ж те чи інше конкретне суспільство буде ігнорувати або несвоєчасно проводити економічні, а також загально соціальні, політичні та інші реформи, то воно неодмінно опиниться на узбіччя магістрального шляху розвитку всього людства.

Особливо актуальною є необхідність проведення економічних реформ для постсоціалістичних країн, де повинен здійснюватись перехід від планового ведення господарства до ринкових відносин, покликаний забезпечити досягнення цілей виробництва товарів та послуг при оптимальних матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших ресурсних витратах.

Як показує практика, реформування економіки на ринкових засадах може здійснюватись за двома моделями:

а) моделлю Чиказької школи, в основу якої покладено монетарну теорію і яка декларує необмежену лібералізацію економічного життя;

б) моделлю реформ новітнього Китаю та інших далекосхідних країн, що базується на інноваційних теоріях, інтенсифікації інвестицій у пріоритетні галузі народногосподарського комплексу.

Перша з моделей була сприйнята в незалежній Україні, що без врахування особливостей попереднього розвитку її економіки як специфічного організму з притаманними саме йому законами і закономірностями функціонування призвело до руйнації значної частини вітчизняного трудового потенціалу. Протилежна їй за сутністю інноваційна модель, навпаки, в якості обов’язкового складника пропагує втручання державних інституцій в процеси реформування економіки, тобто збереження деяких елементів планового її розвитку, що на прикладі Китаю вже продемонструвала значну її ефективність.

У результаті некритичного сприйняття першої з названих моделей Україна, за різними даними, за роки реформ втратила від 60 до 75% свого економічного потенціалу, а також близько 10 млн. робочих місць кваліфікованої праці, тоді як КНР завдяки реформам досягла щорічного приросту ВВП на рівні 8-12%, створивши одночасно більше 300 млн. додаткових робочих місць [6].

Наведені дані свідчать, що результативність економічних перетворень у великій мірі залежить від адекватного завданням побудови інноваційного суспільства вибору моделі подальшого економічного розвитку. Проте, не меншу роль у забезпеченні повномасштабних економічних перетворень, а значить – і реалізації суспільством призначення його людського потенціалу, відіграють особливості деморозвитку того чи іншого конкретного суспільства, домінуючі тенденції становлення кількісних та якісних характеристик народонаселення, у т.ч. і в його територіальному вимірі. Адже за умов несприятливої демографічної ситуації, коли суттєво порушеним виявляється, наприклад, баланс статевих-вікових, соціальних чи професійних груп, навіть вибір оптимальної з точки зору попереднього економічного розвитку моделі впровадження ринкових відносин не може однозначно гарантувати успішного вирішення даної проблеми.

Отже, ефективність будь-яких нововведень залежить від того, щоб вони були не тільки задекларовані на загальнонаціональному (або регіональному) рівні, але й були доведені до виконання на низових ланках в єдиній системі управління. Оскільки оптимальним слід вважати відсутність протиріч в стратегії подальшого використання людського потенціалу на загальнонаціональному і місцевому рівнях, то закономірною є необхідність синхронного і узгодженого розвитку спільнот усіх рівнів організації. Іншими словами, мова йде про те, що конкретне суспільство функціонуватиме найбільш ефективно, коли іманентна йому суспільна спільнота у всій повноті її проявів органічно базуватиметься на дієвості суспільних спільнот нижчих ієрархічних рівнів, а отже поводитиметься як цілісна, внутрішньо несуперечлива система зі складною структурою.

Виходячи з закономірностей становлення постіндустріального, інформаційно-інноваційного суспільства, кожна держава, нація зацікавлені у подоланні суперечностей у соціально-економічному, політичному та ін. розвитку відповідних ним суспільних систем. При цьому самі суспільні системи зазвичай розуміються як сукупність народонаселення певних країн чи територій, що розглядаються в усій повноті його кількісних та якісних вимірів і обмежуються строго визначеними просторовими і часовими рамками.

Особливе місце серед них посідають регіональні суспільні системи, які слід трактувати як частину цілого (держави, нації), яка є складним об'єднанням людських спільнот і особистостей, що детермінуються у своєму розвитку переважно такими взаємозалежними сферами діяльності: економіко-екологічною, соціально-психологічною і духовно-інформаційною [7]. Саме завдяки узгодженості дій цих сфер, що проявляється у систематичному впровадженні відповідних потребам суспільного прогресу економічних перетворень, вдосконаленні взаємозв'язку людини з навколишнім природним середовищем та самих людей в процесі виробництва, набутті максимальною кількістю громадян необхідних для їх діяльності загальнокультурних та професійних якостей.

#### ВИСНОВКИ

Таке детальне акцентування уваги на суспільних системах, зокрема і регіональних, не покликане задачею виокремлення їх у безпосередній об'єкт дослідження, а причиною кінцевої підсумкової залежності від ефективності становлення останніх та ефективності функціонування всього конкретного суспільства, його конкурентоспроможності, а отже – і виживання за сучасних непростих соціально-економічних умов, взятих у їх світовому вимірі.

Разом з тим, практика розвитку низки навіть розвинених економічних країн свідчить, що відставання за деякими (чи багатьма) параметрами окремих територій певних країн, наприклад, півдня Італії, гальмує в цілому загальнонаціональний поступ, одночасно диктуючи необхідність вирівнювання соціально-економічного та ін. розвитку всіх територій, оптимізації функціонування всіх регіональних суспільних спільнот як невід'ємної частини єдиного цілого, тобто загальнонаціональної спільноти або конкретного суспільства загалом.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Губанов С. Производительные силы: переход к техно экономике // *Экономист*. – 2002. - № 7. – С. 39.
2. Яковец Ю. Стратегия научно-инновационного прорыва // *Экономист*. – 2002. - № 5. – С. 4.
3. Чухно А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України // *Економіка України*. – 2001. - № 12. – С. 49-53.
4. Тертичний О. Фукуяма помилився: «кінець історії» відсувають українські дослідники // *Дзеркало тижня*. – 2003. – 5 квітня (№ 13).
5. *Культурология. XX век. Энциклопедия. Т. 1.* – С.-Петербург: Университет Алетейя, 1998. – С. 251.
6. Павловський М. Стійкість економічної системи – необхідна умова зростання добробуту // *Універсум*. – 2001. - № 1-2. – С. 11.
7. Вовканич С., Семів Л., *Інформаційна парадигма регіональних суспільних систем інноваційного типу. Препринт.* – Львів, 2005. – 85 с.

УДК 331.101

**Богачев А.С.**

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ**

Повышение производительности труда является экономической необходимостью развития общества, определяющей в конечном итоге возможности социально-экономического развития как государства, так и его отдельных субъектов. Являясь выражением общеэкономического закона, проблема повышения производительности труда имеет долго- и краткосрочные цели. В общеэкономическом аспекте стратегическая цель заключается в повышении жизненного уровня населения. Так, за счет роста производительности труда работников в странах, осуществивших переход к рыночной экономике, было достигнуто от 40 до 90% повышения жизненного уровня. Одновременно краткосрочные цели являются индивидуальными для каждого предприятия и в конечном итоге направлены на повышение эффективности их деятельности.

В последние годы в теории и практике для оценки эффективности хозяйственной деятельности субъектов применялись различные критерии. Вместе с тем производительность труда неизменно остается основным экономическим индикатором результативности и успешности любого вида деятельности.

Вопросам планирования производительности труда, обоснования факторов и резервов роста производительности, определения взаимосвязи с уровнем заработной платы посвящены работы В.Ф.Андриенко, В.П.Бабича, Д.П.Богини, И.И.Борщевского, К.Ю.Лупанова, В.М.Проскуракова, В.А.Трухова [1,2]. В последние годы появились исследования ряда авторов, которые содержат отдельные аспекты исследуемой проблемы, связанные с реформированием оплаты труда и ее регулированием во взаимосвязи с конечными результатами [3-7].

Изменение социально-экономических и политических условий в Украине обусловило необходимость внесения корректив в механизм использования закона опережающего роста производительности труда по отношению к росту заработной платы. Отсутствие централизованного регулирования экономических процессов, наличие инфляции, снижение мотивационной роли заработной платы существенно влияют на особенности применения закона опережающего роста производительности труда на всех уровнях управления экономикой.

Целью данной работы является исследование соотношения производительности труда и заработной платы в конкретных производственных условиях и разработка научно-практических рекомендаций по обеспечению возможного регулирования данного соотношения с целью достижения экономического равновесия между хозяйственной и социальной составляющей деятельности предприятия.

Экономическая необходимость опережающего роста производительности труда по отношению к росту заработной платы являлась одной из основных парадигм плановой экономики, которая концептуально определяла эффективность общественного производства. Вместе с тем данное положение рассматривалось в основном на макроуровне в отношении всей хозяйственной системы и не являлось основополагающим критерием эффективности для конкретных хозяйствующих субъектов. Условия для соблюдения такого соотношения обеспечивались существующим хозяйственным механизмом и стабильностью экономических и социальных условий. Одновременно при наличии данного общеэкономического требования существовали предприятия, для которых экономические критерии эффективности не применялись ввиду стратегической значимости таких предприятий по различным обстоятельствам. Существование этих предприятий было обусловлено спецификой деятельности, связанной, как правило, с обеспечением внешней безопасности государства.

На макроэкономическом уровне в условиях плановой экономики и централизованного государственного регулирования экономических процессов оценка роста общественной производительности труда осуществлялась относительно темпов роста (темпов прироста) заработной платы работников отраслей материального производства. На основе соотношения темпов прироста заработной платы в отраслях материального производства и общественной производительности труда определялось, какая часть дополнительного продукта, полученного в результате роста производительности труда, может быть направлена на повышение заработной платы работников производственной сферы, а какая часть продукта может быть направлена на общественно необходимые цели, в том числе создание и развитие качественно новой материально-технической базы, научные и социальные проекты [6, с.64]. Важным экономическим фактором, обеспечивающим эффективную реализацию данного соотношения, является сдельная оплата труда, которая в тесной взаимосвязи с нормированием труда позволяет осуществить соблюдение уровня оплаты труда в необходимых границах с целью поддержания заданного соотношения.

Определение оптимального соотношения на макроуровне предполагает учет требования опережающего роста темпов роста национального дохода по сравнению с темпами роста фонда оплаты труда в материальном производстве [6]. Данное соотношение может быть представлено формулой [1]:

$$T_{\text{ФОТ}} < T_{\text{НД}}, \quad (1)$$

где  $T_{\text{НД}}$  - темп роста национального дохода, %;  $T_{\text{ФОТ}}$  - темп роста фонда оплаты труда, %.

При этом оптимальное значение данного соотношения может быть определено следующим ограничением [2]:

$$0 \leq \frac{T_{\text{ФОТ}}}{T_{\text{НД}}} < 1. \quad (2)$$

Исследуя количественную сторону данного соотношения, Д.П. Богиня и В.Ф. Андриенко указывают, что оптимальное соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда составляет 0,6 [1, с.104]. Данное соотношение означает, что на каждый 1% роста производительности общественного труда средняя заработная плата должна возрастать на 0,6%.

Рыночные условия хозяйствования существенно изменяют и усложняют подходы к оценке производительности труда и заработной платы, их соотношению и возможностям регулирования. Формирование данных показателей находится под влиянием большого количества социальных и экономических факторов. С учетом данного аспекта производительность труда следует рассматривать на трех уровнях: макроуровень, уровень предприятия и уровень отдельного работника.

Каждый из этих уровней имеет свои особенности в формировании показателей, конкретные специфические проблемы и возможные пути их решения. Так, на уровне предприятия возможности роста производительности труда во многом определяются существующим экономическим положением предприятия, политикой руководства по распределению прибыли на накопление и потребление, ее последующему использованию. Действуя самостоятельно в экономическом пространстве, предприятие самостоятельно определяет свою стратегию и ее составляющие, в том числе техническую и социальную. Существенное влияние на формирование экономически целесообразного соотношения в уровнях производительности труда и заработной платы оказывает отраслевая принадлежность предприятия. Так, например, рост уровня оплаты труда в металлургической отрасли обусловлен рыночной конъюнктурой в данной отрасли и практически не связан с ростом производительности труда. Влияние большого числа объективных факторов приводит к экономически неоправданным перекосам

в уровнях оплаты труда не только на межотраслевом уровне, но и в профессиональном и должностном аспектах.

С целью установления фактических показателей производительности труда и заработной платы и возможного регулирования их соотношений было проведено исследование основных технико-экономических показателей деятельности механического цеха машиностроительного предприятия за 2006-2007 гг. (табл.1).

Таблица 1

Фактические показатели деятельности механического цеха машиностроительного предприятия в 2006-2007 гг.

Экономические показатели	Фактически		Темпы роста, %
	2006 г.	2007 г.	
Товарная продукция в ценах отчетного года, тыс. грн.	130872	133017,5	101,6
Фонд оплаты труда, тыс. грн.	1135,96	1306,7	115,03
Среднесписочная численность работников, чел.	83	85	102,4
Среднегодовая производительность труда одного работника, тыс. грн.	1576,77	1564,91	99,2
Среднемесячная заработная плата, грн.	1140,52	1281,08	112,3

Для данных условий коэффициент опережающего роста производительности труда по отношению к росту заработной платы составит

$$K_p = \frac{99,2}{112,3} = 0,883.$$

Полученное значение коэффициента роста свидетельствует о наличии негативного соотношения в динамике рассматриваемых показателей – снижение производительности труда при одновременном росте уровня оплаты труда. При снижении производительности труда на 0,8% рост средней заработной платы составил 12,3%.

С целью устранения данной ситуации следует определить возможные плановые задания по повышению производительности труда на основе осуществления организационно-технических мероприятий. Данную работу целесообразно осуществлять поэтапно по мере достижения запланированных заданий по росту производительности труда.

Исходными посылками при разработке рекомендаций должны быть следующие положения:

1) строго регламентированный технологический процесс и ограничения по величине производственной мощности могут обусловить невозможность увеличения объемов выпуска продукции или уменьшения трудовых затрат;

2) мотивация роста производительности труда работников с целью повышения индивидуальной заработной платы будет эффективной в условиях относительной стабильности цен и невысокого уровня инфляции.

В табл. 2 приведены плановые показатели производственно-хозяйственной деятельности цеха, достижение которых позволяет вначале обеспечить равенство темпов изменения производительности труда и заработной платы, а в следующем плановом периоде предусматривается опережающий рост производительности труда.

Сопоставление темпов роста показателей позволяет также осуществить оценку эффективности использования фонда оплаты труда. Динамика технико-экономических показателей по цеху, а также коэффициентов роста производительности труда и заработной платы по механическому цеху приведена на рис.1.

Таблица 2

Плановые показатели деятельности механического цеха машиностроительного предприятия на 2008-2009 гг.

Экономические показатели	Фактически		Темпы роста, %
	2008 г.	2009 г.	
	Kp=1	Kp=1,12	
Товарная продукция в ценах отчетного года, тыс. грн.	146968,93	169004,6	115,0
Фонд оплаты труда, тыс. грн.	1275,96	1341,59	102,67
Среднесписочная численность работников, чел.	83	83	102,4
Среднегодовая производительность труда одного работника, тыс. грн.	1770,71	2036,2	115,0
Среднемесячная заработная плата, грн.	1281,08	1315,28	102,67

В результате осуществления запланированных организационно-технических мероприятий может быть достигнуто снижение себестоимости продукции за счет роста производительности труда и относительного снижения заработной платы. Величина снижения себестоимости продукции может быть рассчитана по формуле [3]:

$$\Delta C = \left( \frac{1}{K_p} - 1 \right) \cdot d_3, \tag{3}$$

где  $\Delta C$  – величина снижения себестоимости продукции, %;

$d_3$  – удельный вес заработной платы с начислениями в себестоимости продукции, %.

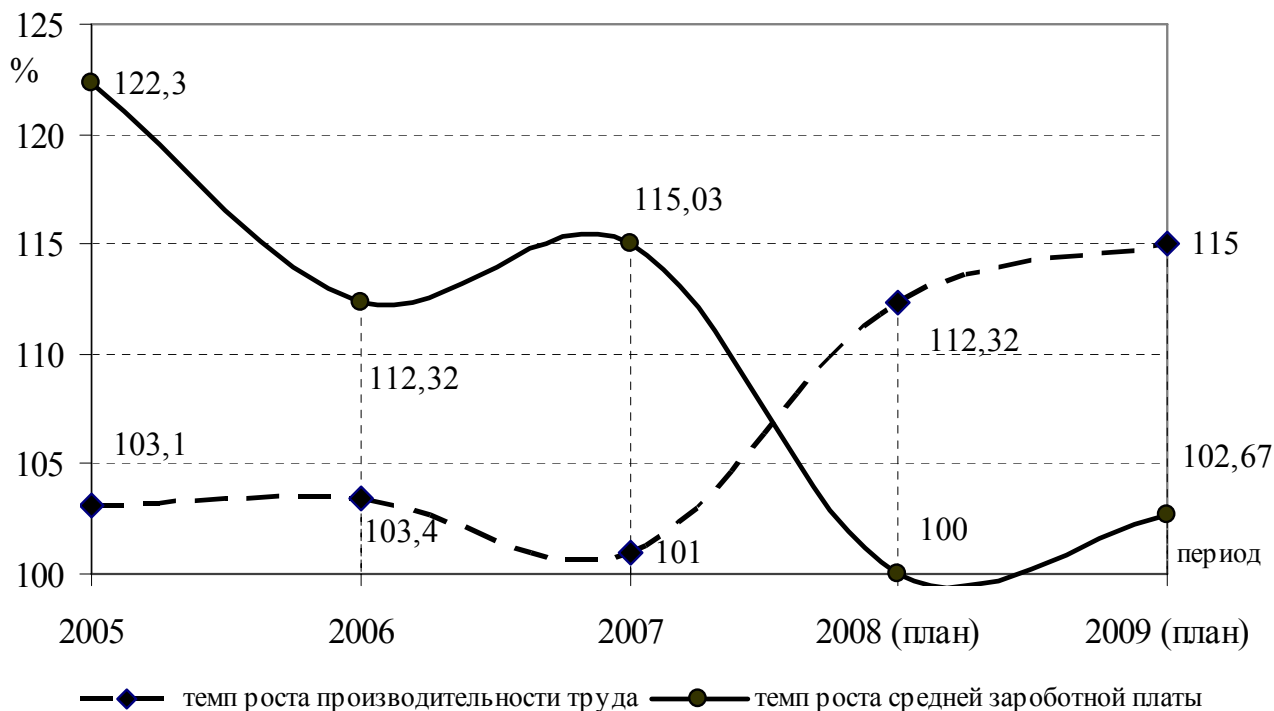


Рис.1. Динамика темпов роста производительности труда и заработной платы по механическому цеху

Для рассматриваемых условий механического цеха величина снижения себестоимости продукции составит:

$$\Delta C = \left( \frac{1}{1,12} - 1 \right) \cdot 13,4 = -1,44\%.$$

Таким образом, обеспечение опережающего роста производительности труда по отношению к темпам роста заработной платы приведет к снижению себестоимости продукции на 1,44%.

### ВЫВОДЫ

Обеспечение опережающих темпов роста производительности труда обуславливает необходимость осуществления регулирования фонда оплаты труда, так как существует определенная возможность потери стимулирующего эффекта заработной платы. Усиление стимулирующей роли заработной платы должно основываться на стратегии обеспечения одновременного роста производительности, объема производства и оплаты труда. Сочетание этих показателей является экономической основой регулирования фондов оплаты труда и уровня заработной платы.

Непрерывный рост цен, инфляционные процессы, отсутствие регулирующей роли нормирования труда, необоснованная дифференциация заработной платы, уменьшение ее воспроизводственной и стимулирующей функций не позволяют однозначно рассматривать рост заработной платы во взаимосвязи с производительностью труда. В таких условиях соотношение производительности труда и заработной платы может определяться в каждом конкретном случае в зависимости от региональных и отраслевых особенностей, для отдельных категорий работников.

Взаимосвязь определенных параметров социально-экономического развития не может быть постоянной и, в конечном итоге, изменяется в зависимости от состояния экономики государства, особенностей бюджетной политики, социальных процессов и национальных приоритетов. Возможности регулирования заработной платы, ее повышения на конкретных предприятиях должны решаться, с одной стороны, с учетом общеэкономических законов и, с другой стороны, с учетом финансовых и технических возможностей предприятий с целью обеспечения его эффективного функционирования в рыночной среде. Данная ситуация является особо актуальной в условиях углубления дефицита рабочей силы и повышающихся требований к профессионализму наемной рабочей силы. При этом установленные индикаторы экономических соотношений в рамках одного предприятия будут постоянными только в пределах определенных периодов времени в относительно неизменных условиях функционирования и приоритетах развития.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Богиня Д.П., Андриенко В.Ф., Бабич В.П. *Производительность труда: факторы и резервы роста.* – К.: Издательство «Наукова думка», 1983. – 232с.
2. Борщевский И.И., Трухов В.А. *Производительность труда: методы анализа и прогнозирования* / Под ред. А.А. Ракова. *Наука и техника*, 1988. – 141с.
3. Ерохина Р.И., Самраилова Е.К. *Анализ и моделирование трудовых показателей на предприятии* / Под ред. проф. А.И. Рофе. – М.: Издательство «МИК», 2000. – 160с.
4. Калина А.В. *Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности).* – К.: МАУП, 2003. – 312с.
5. Никифорова А. *О соотношении роста производительности и заработной платы* // *Общество и экономика.* – 2001. – №7-8. – С.95-110.
6. Проскуряков В.М., Лупанов К.Ю. *Производительность и оплата труда: факторы роста и соотношения.* – М.: Экономика, 1986. – 112с.
7. Харченко М. *Оплата праці: реформування на основі нової єдиної тарифної сітки.* // *Україна: аспекти праці.* – 2005. – №5 – С.3-9.



УДК.336.14

**Болотина Е.В.****СОБСТВЕННОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ**

В постиндустриальном обществе экономическая значимость собственности на средства производства стала ниже, чем в индустриальном. Индивидуальный частный собственник теряет свое значение, поскольку преобладают ассоциированные формы собственности: кооперативные, коллективные, акционерные, партнерские, корпоративные, смешанные. На смену собственнику-капиталисту, который доминировал в индустриальную эпоху, пришел собственник-менеджер и собственник-специалист компьютерных сетей. Кнопка клавиатуры компьютера приобретает рыночную стоимость, так как «кликающий человек», получает доступ к чужой информации и чужой собственности, а значит, способен принять участие в возможном ее переделе. Не исключено, что «кликающий человек» как объект экономического анализа придет на смену «экономическому человеку» А.Смита и станет элементом новой парадигмы, рожденной реалиями постиндустриального общества [1].

Трактовки собственности в социальной науке существуют различные, иногда полярно противоположные: от определения французского философа-социалиста, теоретика анархизма Р.Ж. Прудона, назвавшего собственность кражей, до взглядов современного венгерского экономиста Я.Корнай, утверждавшего, что этические дефиниции собственности не существенны и потому ненаучны [2]. По мнению Р.Нурева и Ю.Латова, в отечественной экономической литературе, пожалуй, одним из главных направлений неинституциональных исследований является теория прав собственности [3]. Она важна в аспекте анализа приватизации. Ее последствий и формирования рыночных институтов. После проведенных реформ в Украине не сформировался эффективный частный собственник. В деятельности фирм мотив личного обогащения новых владельцев государственной собственности доминирует над целями развития производства.

Проблема собственности была и остается в центре внимания социальных наук. Среди научных подходов к понятию собственности можно выделить: философский, юридический, экономический, социологический и др.

Целью данной статьи является комплексный подход к анализу понятия собственности, с точки зрения таких наук, как философия, юриспруденция, политэкономия и социология.

В разработанной древнегреческим философом Платоном идеальной модели общества правители не могли иметь собственность, иначе, считал он, властители рано или поздно погрязнут в коррупции. Для удовлетворения личных потребностей им следует разрешить безвозмездно пользоваться государственной собственностью. Платон рассматривал собственность, как с позиций этики, так и с точки зрения утилитаризма. Аристотель видел в собственности средство повышения экономической эффективности. Он писал, что если благо не имеет собственника, оно не будет хорошо использовано. Например, собственность на землю способствует развитию талантов, культуры земледелия и искусства управления, причем наиболее оптимальной философ считал среднюю по размерам собственность, поскольку люди, владеющие ею, по мнению Аристотеля, наиболее восприимчивы к доводам разума. Философы Нового времени исходили из постулата, что частная собственность - самая надежная гарантия свободы. В обосновании собственности Джон Локк опирался на «естественное право», т.е. на право личности использовать все, что человек найдет в природной среде и что необходимо для удовлетворения естественных потребностей индивида. Он считал законным правом на владение всем тем, к чему индивид с пользой для себя прилагает труд. Данная трактовка открывала путь для философского и этического оправдания частной собственности и свободного рынка, однако в ней явно не доставало обоснования привилегированного положения немногих, когда они используют в своих целях труд многих людей.

Подобный «пробел» в трудах классиков либерализма привел к тому, что в либеральном течении наметилось два направления в интерпретации отношений собственности: либертарианского и социал-либерального. Либертарианское направление (лат. *libertas* - свобода) представлено современным американским философом Р. Ноциком, который стоит на позициях крайнего индивидуализма. Естественное право («законы природы»), утверждает он, столь всемогуще, что государство не может и не должно его отменить или откорректировать. Поэтому налоги, налагаемые государством на граждан, если они по своей величине превышают минимум, необходимый для защиты граждан, является нарушением их прав, такие налоги - то же самое, что и принудительный труд.

Основные идеи социал-либерального направления наиболее последовательно изложены в книге американского философа и политолога Д.Роулса «Теория справедливости». Он доказывает, что идеология и практика либертарианизма приводят к образованию в обществе такого неравенства, которое становится угрозой самой свободе, являющейся наивысшей ценностью. По этой причине собственность, и, прежде всего, доходы от нее, должны быть перераспределены, т.е. частично переданы от богатых к бедным, чтобы появилась возможность гарантировать для всех социальных слоев равную свободу. Гарантировать социальный минимум для всех членов общества и является целью государства благосостояния [4, с.28].

Дискуссии относительно роли частной собственности не утихают среди либеральных политиков и идеологов уже более двух столетий. В современном либерализме, именуемом часто неолиберализмом, ударение делается на ту угрозу, которая якобы возникает для частной собственности в наше время, когда парламентская демократия («господства большинства») «излишнее» внимание начинает уделять защите гражданских прав населения. Неолибералы пытаются доказать, что общество в такой ситуации не всегда в своих решениях руководствуется заботой об экономической эффективности или о сохранении свободы. Политики, выражая интересы определенных социальных слоев, часто добиваются реализации интересов этих слоев в ущерб интересам других социальных групп (пример проезда «зайцем», т.е. без билета - *free ride*). Это делает невозможным надлежащее соблюдение принципа собственности и рынка как общественных благ. Американский экономист и политолог, лауреат Нобелевской премии 1986 года Д.Бьюкенен даже утверждает, что для охраны индивидуальной свободы должны быть введены конституционные ограничения, препятствующие такому перераспределению, которое может исходить «из принципов демократического правления». Эти рекомендации продиктованы соображениями о том, что политическая демократия не создает необходимых барьеров, сдерживающих рост бюджетного дефицита и препятствующих переделу прибылей, которые приносит частная собственность [2, с.48].

Таким образом, современные «ультралибералы» отошли на внушительную дистанцию от представлений о собственности основоположников либерализма - И.Канта и Г.В.Гегеля, считавших, что без собственности мир материальных благ лишен ценности.

Теоретики марксизма, напротив, считали избавлением общества от эксплуатации уничтожение частной собственности. Это, как известно, и было совершено с появлением «реального социализма». Но результат такого преобразования был бесконечно далек от ожиданий теоретиков марксизма-ленинизма: неравенство в обществе не исчезло, экономическая эффективность значительно снизилась, тогда, как личная свобода индивида была уничтожена.

Следует отметить, что, невзирая на значительное распространение марксистских идей в европейской общественной мысли, начиная со второй половины XIX века, представления о положительной роли частной собственности продолжали преобладать в социологии и экономической науке. Такой точки зрения придерживались Д.С. Милль, М.Вебер и основоположник неоклассического направления в экономической науке А.Маршалл [5, с.124].

Юристы, как философы и экономисты, испытывают немалые трудности с определением прав и форм собственности. Поэтому представители юриспруденции в дефинициях собственности исходят из юридической практики. Обычно выделяют одиннадцать аспектов собственности, встречающихся в стандартных ситуациях, однако лишь некоторые элементы собственности классифицируются как право. В перечне законов оказались: право пользования и

распоряжения, передачи, включая передачу в наследство, право на получение дохода, на капитал, на владение и на страхование, на контроль, на потребление, на уничтожение имущества и другие. Если эти права объединить в единое целое, то возникают взаимные отношения, которые констатируют собственность. Прибегая к метафоре, можно сказать, что это прутья единой связки, называемой собственностью.

Особенно важны права исключительного владения, передачи собственности и конституционных гарантий прав собственности. Уже само перечисление прав приводит к заключению, что права собственности могут быть многоступенчатыми. Различные условия указывают на то, что далеко не всегда речь идет о полной, абсолютной собственности. Напротив, это, как правило, ситуация редкая, ибо обычно различные формы собственности в «симбиозе» сосуществуют как единое целое. Так повелось с давних пор. В традиционных обществах частная собственность нередко уживалась с различными видами коллективного владения, поскольку владельцами выступали отдельные кланы, племена, сельские общины и даже государства.

Интерес к коллективным формам собственности не угас и в Новое время. Недавняя история «реального социализма» показала, что государственная собственность в течение долгого времени может оставаться доминирующей, потому что в рамках социалистической системы коллективная собственность (чаще всего колхозная) обычно становится фикцией, скрывающей за собой ту же самую государственную собственность. В рыночной экономике коллективная собственность выступает в форме акционерных обществ и многих других объединений.

Вернемся вновь к природе собственности. Предыдущие рассуждения могут навести на мысль о том, что отношения собственности - это отношения между индивидами и вещами, хотя на самом деле это выражение в формах права отношений между индивидами по поводу определенных вещей. По данным опроса 2004 года, право владеть собственностью особенно важным для себя считают только 30% опрошенных (для сравнения следует сказать, что право на свободу слова важным считают 24% респондентов, на свободу перемещения - 13%, избирательное право - 14%). А вот право защищать частную собственность в суде называют особенно значимым в ряду других прав не более пяти-семи процентов. Можно предположить, что сегодня за устойчивым и широко распространенным отрицательным отношением к последствиям приватизации и к итогам всего периода реформ, мы часто обнаруживаем ожидание «социального реванша», парадоксальным образом сочетающееся с практически полным отсутствием надежд на восстановление «социальной справедливости» [6, с.16-18].

Представители современной экономической науки, как и ее основоположники (А.Смит), рассматривают институционализацию прав частной собственности в качестве необходимого предварительного условия рыночного хозяйства.

В последние десятилетия экономисты особое внимание обратили на то, что само функционирование частной собственности и ее охрана требуют растущих издержек. Увеличиваются затраты на получение, владение и передачу собственности. Эти затраты получили название трансакционных издержек. С давних пор совокупные затраты подразделялись на две части: материальные издержки и издержки, связанные с заключением договоров (контрактов). Вторую часть экономисты в прежние времена оставляли вне поля зрения, потому что величина этих издержек была незначительной. С середины XX века ситуация изменилась: с появлением крупных корпораций стало очевидным, что руководствоваться в хозяйственной деятельности одними лишь ценовыми сигналами рынка обходится значительно дороже, чем вести эту деятельность на основе долгосрочных соглашений между участниками рынка. Затраты на заключение подобных контрактов стали расти. Это явление вызвало интерес у экономистов-социологов. Результатом стало появление теории трансакционных издержек. Один из ее создателей современный американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1972 года К.Эрроу считает, что такие издержки в экономике являются аналогом трения в физике [7, с.36].

Перед социально-экономической наукой возникла задача - выяснить, как права собственности могут повлиять на уменьшение транзакционных издержек? Поиски ведутся в следующем направлении: выяснение того, каким образом современная фирма может путем заключения долговременных соглашений с контрагентами, путем лучшей координации их деятельности смягчить непостоянство стихийного ценового механизма, функционирование которого наносит фирмам ощутимые потери. Рынок дополняется соглашениями между фирмами в рамках установившейся бюрократической иерархии. Это приводит к уменьшению транзакционных издержек. Подобная практика становится все более необходимой, потому что усиливается специализация производства, возникают новые рынки, появляются новые формы изготовления и сбыта продукции. Роль менеджеров в сокращении транзакционных издержек растет. Перед теоретиками возникает вопрос: не означает ли это, что менеджеры начинают выступать в роли заместителей собственников, поскольку они, а не собственники обычно принимают решение при заключении договоров. Проще говоря, не означает ли все это подрыв частной собственности. На данную тенденцию указывали еще в 30-е годы XX века теоретики институционализма Г. Минз и А. Берли [8, с.254].

Современные социологи экономики, соглашаясь с тем, что распределение ресурсов в рамках корпорации с точки зрения долгосрочной перспективы является более эффективным, чем их стихийная аллокация с помощью механизма цен, утверждают, что результатом разрешения такого рода коллизии стало появление новой организационной формы предпринимательства - обществ с ограниченной ответственностью (*limited liability*). В ее рамках происходит передача прав собственности в руки тех, кто эффективно ее использует. Вот как интерпретирует это явление А. Алчиян: «...пресловутое «отделение», как функция контроля со стороны менеджеров отличная от контроля со стороны собственников, открывает возможность для эффективной производительной «специализации» в реализации прав частной собственности как метода контроля и координации, а не как способа уничтожения или подрыва легитимности права частной собственности» [8, с.241].

Таким образом, в дополнение к теории транзакционных издержек появилась органически связанная с ней «теория прав собственности», которая получает все большее распространение в социальной науке и выступает сегодня серьезным конкурентом неоклассическим представлениям о собственности, все еще сохраняющим прочные позиции в экономической науке.

В рамках социологии одной из центральных становится разработка социальных проблем собственности. А социология собственности - это раздел в социологической теории, где занимаются изучением того, как та или иная форма собственности влияет на общественную жизнь, как она определяет различные процессы в жизни, как она влияет на мораль, культуру, религию, какие общественные классы формирует.

Сегодня требуется расширенное воспроизводство рабочей силы, то есть, как говорят социологи, требуется всестороннее развитие личности, поскольку именно на нем базируется современный общественный прогресс. Устаревшая система распределения этого прироста, всестороннего развития личности не обеспечивает, однако сейчас развитие идет за счет повышения человеческого потенциала. Момент общественного присвоения - это такие элементы в системе собственности, которые обеспечивают перераспределение общественного богатства в пользу неимущих слоев населения.

Проблемами собственности отечественные социологи занимаются сравнительно недавно. Это направление развивается на Западе, в частности в работах А. Стинчкомба, Д.Мартинелли, Н. Смелсера и Р. Сведберга, но там оно определено несколько иначе, не как социология собственности, а как социология прав собственности [9]. Это связано с различиями в теоретических традициях изучения собственности. Специфика зарубежных исследований свидетельствует не о собственности в экономическом смысле, а о собственности в правовом смысле: о правах собственности.

#### ВЫВОДЫ

Классики мировой философской мысли рассматривали частную собственность как проявление человеческой свободы. Поскольку собственность олицетворяет верховенство че-

ловека над природой, то каждый индивид должен своим трудом иметь возможность приобрести собственность. Марксисты отстаивали диаметрально противоположную идею: присвоение прибавочной стоимости – источник зла и причина эксплуатации, разделения общества на классы (на экономической основе).

Собственность как социальный институт возникла на основе ограниченности экономических ресурсов и составила необходимые правила их распределения и эффективного пользования. Вследствие этого возникли отношения неравенства между людьми, наступило расслоение их в зависимости от отношений владения правом на собственность как экономическим ресурсом. Это и стало новой основой социального расслоения в обществе. Собственность стала выступать не только как правовое, но и как социально-экономическое отношение.

Современные экономисты озабочены выяснением того, насколько влияют права собственности на экономическую эффективность: растет ли эффективность по мере того, как индивид самостоятельно берет на себя издержки в надежде получить прибыли или нет. Ответ однозначен - хозяйственная практика частного собственника, с точки зрения ее эффективности, предпочтительнее других форм собственности. В пользу этого свидетельствует и практика руководства Китая: коммунистические власти, отбросив коллективистские предрассудки, внесли в Конституцию страны статью, которая не только легализует частную собственность, но и обязывает государство в ближайшие годы приватизировать большую часть предприятий страны.

В настоящее время происходит социализация собственности, то есть появляется момент общественного присвоения в рамках системы капиталистического общества. Частная, капиталистическая собственность порождает неравное распределение общественного богатства: каждая социальная группа, в зависимости от места, которое они занимают в отношении к собственности, получают определенную долю общественного богатства. На количестве этой доли основывается качество потребления, качество воспроизводства рабочей силы. Дело в том, что данное распределение не обеспечивает в настоящий момент надлежащее качество воспроизводства рабочей силы.

Отечественная политэкономическая традиция трактует собственность как нечто, что имеет форму и содержание, форма относится к сфере юридической, а содержание - к сфере экономической, и, рассматривается в качестве общественного способа овладения вещью. Овладение вещью происходит посредством труда, но поскольку отношения к собственности могут существовать только в обществе, то общество является основой собственности. Но основой существования самого общества является труд, поэтому между трудом и собственностью располагается система общественных отношений, позволяющая либо присваивать продукт труда его создателем, либо отчуждать его от продукта в пользу других. И в зависимости от уровня развития труда происходит либо соединение труда и собственности, либо их разъединение.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Тарасенко В.В. *Антропология Интернета: самоорганизация «человека кликающего»* // *Общественные науки и современность* – 2000. - №5. – С.27-44.
2. Матвеев С.А., Музыкаченко А.В. *Экономическая социология*. - Х.: Одиссей, 2006. – 244 с.
3. Гукасян Г.М. *Экономическая теория: проблемы «новой экономики»* // *Генезис науки. Неоинституционализм. Теория глобализации*. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 192 с.
4. Жуков В.И. *Собственность в системе социально-экономических отношений*. – М.: ИТК Дашков и К, 2005. – 480 с.
5. Гэлбрейт К.Д. *Экономические теории и цели общества*. - М.: Прогресс, 1976. – 782 с.
6. Зоркая Н. *Приватизация и частная собственность в общественном мнении в 1990-2000 годы* // *Отечественные записки*. - 2005. - №1. - С.15-22.
7. Іващенко О. *Новий інституціоналізм в економічній соціології: теоретичні підвалини дослідницьких можливостей* // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. - 2003. - №1. – С.110-136.
8. Morawski W. *Sociologia ekonomiczna*. - Warszawa, 2001. – P.240-255.
9. Тарандо Е. *Социология собственности* // <http://www.journal.spbu.ru/2004/06/1.shtml>

УДК 331.522.4:314.18

**Ганич Л.В.**

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ**

Постановка проблемы. В современных условиях особо важное значение для экономического роста любого государства приобретает высокое качество трудового потенциала общества, которое определяется уровнем образования, профессионального обучения, медицинским и социальным обслуживанием и др.

Современная демографическая ситуация в Украине характеризуется усилением негативных тенденций, которые проявляются в сокращении численности населения (на 4,98% за период с 2001 по 2006 гг.), уменьшении продолжительности жизни, старении населения за счет увеличения численности людей пожилого возраста и сокращения численности детей в результате низкой рождаемости, увеличении показателей смертности, расширении масштабов депопуляции населения (коэффициент смертности в 2006 г. превысил коэффициент рождаемости на 6,4‰), деформации половозрастной структуры (в составе населения преобладают женщины – 53,9%), ухудшении состояния здоровья населения. Данные тенденции отразились на сужении демографической базы воспроизводства трудового потенциала. Кроме того, в условиях трансформации Украины к рынку наблюдается снижение эффективности хозяйствования, что обусловило резкое снижение уровня жизни значительной части населения, усиление дифференциации доходов граждан, расслоение населения по уровню благосостояния, снижение мотивации к производительному труду. Эти негативные процессы также сказались на формировании трудового потенциала.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что в украинском государстве достаточно острыми являются проблемы эффективного управления трудовым потенциалом.

Анализ последних исследований. Качественное изменение роли человека в экономике обусловило рост интереса к проблемам формирования и реализации трудового потенциала. Изучению вопросов обеспечения экономики Украины необходимыми кадрами, решению проблем трудового потенциала посвящены труды таких известных ученых, как Герасимчук В.И., Гришнова Е.А., Долишний М.И., Злупко С.М., Оникиенко В.В., Петрова И.Л., Савченко В.А., Шаульская Л.В. и др. [1-6]. Вместе с тем остается нерешенным ряд проблем по сохранению и развитию трудового потенциала Украины в современных условиях.

Целью данной статьи является изучение зарубежного опыта управления трудовым потенциалом и обоснование рекомендаций по его использованию в Украине.

Изложение основного материала исследования. В последние десятилетия в экономически развитых странах управление трудовым потенциалом перетерпело радикальные изменения, утверждается новый взгляд на рабочую силу как один из ключевых ресурсов экономики. Управление развитием трудового потенциала за рубежом охватывает отдельные подсистемы: демографическую, семейную, образовательную политику, развитие психофизиологических, интеллектуальных способностей, управление рынком труда, социальную поддержку населения от угроз потери трудового потенциала, регулирование миграционных процессов и др. [6, с.140].

Система управления трудовым потенциалом базируется на трех компонентах [3, с.357]:

- инновации (нововведения в развитие человека, техники, технологии, предметов труда, которые обуславливают формирование нового технологического способа производства);
- интеграции (сближение и объединение национальных экономических систем);
- интернационализации.

Процесс формирования трудового потенциала следует рассматривать в контексте тех тенденций, которые проявляются на рынке труда. На современном этапе в мировой практике сформировались следующие тенденции [1, с.12]:

- структурные и технологические изменения сокращают потребность экономики в работниках индустриального типа, увеличивается потребность в специалистах с гуманитарной подготовкой. В развитых странах это обусловлено модернизацией экономики, естественными сдвигами в отраслевой структуре, что привело к изменениям в структуре спроса и предложения на рынке труда;

- структурные сдвиги в экономике обуславливают интенсивное развитие сферы услуг. Именно здесь происходит существенное увеличение занятости при сокращении в промышленности и сельском хозяйстве;

- производство отказывается от узкого разделения труда, расширяя функции работника, что обусловлено как технологическими причинами, так и социально-экономическими – стремлением за счет повышения содержательности труда, отказа от жесткой системы организации труда повысить производительность труда и уровень удовлетворенности работников своим трудом;

- непрерывный процесс интеллектуализации и информатизации производственной деятельности нуждается в высоком уровне образования работников всех категорий и их способности эффективно использовать компьютерную технику;

- быстрый процесс морального устаревания знаний и перманентные структурные сдвиги обуславливают необходимость смены профессии. Это требует от работников способности самостоятельно и непрерывно обновлять свои знания, быть готовыми к освоению новых профессий;

- формирование глобального рынка труда предъявляет унифицированные требования к качеству рабочей силы в любом регионе мира. Это требует приведения качества подготовки кадров к мировым стандартам. Кроме того, глобальный рынок труда повышает мобильность трудового потенциала в том направлении, где лучше условия его использования.

Указанные тенденции необходимо учитывать при формировании государственной и региональной политики развития трудового потенциала в Украине.

В период формирования рыночных отношений в Украине доминирующей качественной характеристикой трудового потенциала должен стать интеллектуально-образовательный уровень. Его важность в новых экономических условиях обусловлена, в первую очередь, требованиями научно-технического процесса, который охватил все сферы человеческой деятельности. Место страны в мировом хозяйстве определяется ее возможностями в сфере производства наукоемкой продукции, интенсивностью освоения новых технологий, что в свою очередь, определяется интеллектуальным потенциалом страны и уровнем его использования. Носителями интеллектуального потенциала являются люди с умственными качествами и специальными техническими знаниями и навыками, практическим опытом научной и инженерно-технической деятельности в самых сложных и современных направлениях производства [5, с. 26].

Определенная адаптация украинской системы образования к современным социально-экономическим условиям не компенсирует негативных процессов, которые отражаются на специальной подготовке населения: не обеспечена переориентация учебных заведений на подготовку специалистов в соответствии с потребностями экономики; разрушена система подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала на производстве. Все это приводит к снижению профессионально-квалификационного уровня работников, увеличению разрыва между объемами и структурой профессиональной подготовки и потребностями рынка труда, а также частичному замещению национальной рабочей силы привлеченной иностранной. Ухудшение качественного состава рабочей силы, низкая конкурентоспособность и чрезмерное резервирование ее наиболее квалифицированной части приводят к утрате ранее созданного профессионально-квалификационного потенциала регионов и отраслей.

Фактически утрачивается национальный интеллектуальный потенциал посредством неполного использования рабочего времени соответствующих категорий населения, отсутст-

вует реальная связь между их доходами и уровнем профессионализма, происходит отток их в теневую экономику, за границу, а также в категорию безработных.

Возникло и набирает силу противоречие между пока еще достаточно высоким уровнем образования и профессиональной квалификации населения, с одной стороны, и ухудшением условий и качества занятости, с другой. Нередко квалифицированные и образованные работники сталкиваются с проблемой нехватки «хороших» рабочих мест, когда приходится соглашаться на любую работу, не соответствующую их квалификации и опыту. В то же время работодатели отмечают недостаток высококвалифицированных кадров.

В современной экономике зарубежных стран, имеющей инновационную направленность, особый акцент делается на развитого, самодостаточного человека.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о прямой зависимости темпов совершенствования и развития производства, его конкурентоспособности на мировом уровне от уровня профессиональной подготовки кадров. Быстрое устаревание знаний, вызванное высокими темпами НТП, обуславливает необходимость в постоянном внутрифирменном обучении, подготовке и переподготовке на всех уровнях.

Это проявляется в повышении требований к качеству рабочей силы, а также в увеличении затрат на развитие человеческих ресурсов со стороны государства и частного сектора. Так, уровень затрат на науку по отношению к ВВП в США, Японии составил 3%, в Великобритании, Франции – 2% [4, с. 65].

В США система формирования образовательного потенциала отличается высокой децентрализацией высшего образования, разнообразием типов высших учебных заведений, значительным процентом частных и негосударственных вузов. Исследования свидетельствуют, что в США образование трудового потенциала страны стало самым динамическим сектором всей образовательной структуры. Приблизительно треть работников производства (29 млн. чел.) обучаются в США постоянно [3, с.365]. Здесь широко используется дистанционное образование. В настоящее время в Украине эта форма обучения находится в стадии развития и является перспективной с точки зрения предоставления возможности удовлетворения потребностей в образовании той части населения, которое не может обучаться с отрывом от производства.

Особенности японской системы подготовки трудового потенциала обусловлены тем, что в Японии рынок рабочей силы интегрирован в круг фирмы. Составляющей формирования работника компании является служебная ротация всех категорий наемных работников. Работник сначала осваивает все виды работ, а затем закрепляется на одном месте, в результате он способен выполнять различные виды работ.

В странах Западной Европы сложилась своя система профессионального обучения и ее государственного регулирования. Так, в Дании функционируют паритетные комитеты непрерывной профессиональной подготовки, в Германии – Федеральные и земельные комитеты и Федеральный институт непрерывного образования. С целью координации профессионального обучения, выполнения социальных программ создан Европейский центр развития производственного обучения в Берлине, в Нидерландах государственные и региональные органы профобразования совместно разрабатывают учебные программы и контролируют выполнение контрактов об обучении, которые подписывают работники с дирекциями предприятий, в Бельгии управление деятельностью центров профессиональной подготовки осуществляет Национальная служба занятости.

Во всех европейских странах в профессиональной подготовке кадров принимают участие колледжи и вузы, налаживаются контакты между профессионально-техническими школами и предприятиями, что обеспечивает непрерывную подготовку кадров.

Непрерывная подготовка рабочих кадров в странах Европейского Союза осуществляется с отрывом и без отрыва от производства. Обучение без отрыва от производства включает практическую подготовку на предприятии и теоретический курс в профессионально-



технической школе или специализированном центре. Этой системе обучения отдается предпочтение в Германии и Дании. Обучение с отрывом от производства осуществляется в средних профессионально-технических учебных заведениях и центрах подготовки кадров. Этой системе отдается преимущество во Франции и Италии. В Великобритании, Нидерландах подготовка рабочих кадров осуществляется как без отрыва, так и с отрывом от производства.

Расширяется также альтернативная форма обучения (Италия, Германия, Франция), сущность которой заключается в том, что теоретическое обучение чередуется с полноценной трудовой практикой по будущей специальности. При этом процессы постепенного усложнения обучения и работы проходят параллельно. На каждом промежуточном этапе освоения специальности выдается свидетельство о приобретенной специальности. Государственное регулирование альтернативного обучения имеет различные формы.

В мировой практике профессиональная подготовка финансируется преимущественно предприятиями, схемы финансирования варьируют от абсолютной свободы предприятия в этом вопросе до фискальных стимулов или до жесткого регулирования развития обучающей деятельности предприятий.

Так, во Франции существует порядок, согласно которому каждое предприятие с численностью работников более 10 чел., отчисляет на повышение квалификации работников не меньше 1% фонда заработной платы. В Канаде, Швеции, Великобритании, США, Нидерландах не существует никаких законодательных обязательств по организации и финансированию обучения работников на предприятии.

В Чили, Германии, Великобритании государство использует прямые финансовые стимулы для предприятий, которые организуют профессиональную подготовку, в форме возмещения затрат на нее или грантов. Государственные органы Великобритании, Италии, Швеции покрывают до 80% затрат предприятий на найм и обучение молодежи 16-18 лет, не имеющей полного среднего образования. Работники должны возместить часть стоимости обучения, если они уволились с предприятия раньше установленного срока после окончания обучения. Практикуется также обязательное обучение работников в Дании, Франции, Индии, Пакистане, Сингапуре и некоторых латиноамериканских странах [3, с. 366]. В Бельгии, Дании, Нидерландах предприниматели и профсоюзы создают совместные фонды для финансирования обучения работников согласно с пунктами в коллективных трудовых соглашениях.

Особенно эффективной и популярной является дуальная система профессиональной подготовки, которая распространена в Германии, Австрии, Дании, Швейцарии. Она объединяет обучение на рабочем месте с теоретической подготовкой в учебном заведении. Финансирование дуальной системы охватывает платежи предпринимателей, которые покрывают затраты на практическое обучение, и государственное финансирование.

Повышению творческого потенциала украинского работника может также способствовать положительный зарубежный опыт кооперации высших учебных заведений с бизнес-инкубаторами и промышленными предприятиями по разработке учебных программ, модернизации подготовительного процесса, создания сети непрерывного образования.

Формирование в системе образования высококачественного трудового потенциала должно завершаться достойной его реализацией, т.е. развитие творческих специалистов имеет смысл только при условии их достойного трудоустройства.

В Украине наблюдается тенденция к постепенному сокращению масштабов полной занятости и росту доли лиц, работающих временно. Многообразие форм занятости с одной стороны увеличивает гибкость рынка труда, расширяет опыт работников в сфере трудовых отношений, а с другой – приводит к физическим и психическим перегрузкам, риску обесценивания накопленного квалификационного потенциала в тех случаях, если дополнительная занятость не соответствует основной специальности или значительно ниже ее по уровню квалификации.

Неконтролируемое расширение неформального сектора угрожает качеству трудового потенциала. Замена оформления отношений найма устной договоренностью дает работода-

телям возможность игнорировать законодательные нормы и нередко ведет к лишению работников социально-трудовых гарантий и правовой защиты. Возникают условия для чрезмерной эксплуатации рабочей силы, занижения цены труда, нарушения требований охраны труда, высокой интенсивности труда и чрезмерной продолжительности рабочего дня, отсутствия выходных, оплачиваемых отпусков и т.п. Это ведет к потере здоровья работников, нехватке времени на нормальный отдых, семью, воспитание детей, постепенной деqualификации, снижению качества труда и продукции.

В условиях снижения объемов производства и остановки предприятий значительная часть функций, связанных с развитием коллективов, поддержанием работоспособности, повышением качества персонала предприятия и другими воспроизводственными функциями, была утрачена. Возможности предприятия влиять на состав и качество персонала значительно снизились, что повлекло за собой снижение качества трудового потенциала предприятий, обусловленное оттоком профессионалов и старением коллективов.

Сохранение старых технологий индустриального типа при высокой интенсивности труда работников приводит к негативным последствиям с точки зрения развития человека: ведет к деградации профессиональных навыков, препятствует естественному накоплению и обновлению трудового потенциала, делает невозможным повышение профессионализма работников, а, следовательно, и их участие в предстоящей модернизации с ее новыми требованиями к качеству рабочей силы. Неблагоприятные условия и режимы труда негативно влияют на работоспособность, способствуют ускоренному физическому износу трудового потенциала. В результате снижается мотивация к труду, растет доля работников, которые не стремятся к стабильности трудовых отношений, не ориентированы на профессиональное развитие.

Современные тенденции в сфере занятости в значительной мере отразились на активизации движения рабочей силы на рынке труда, существует дисбаланс между предложением рабочей силы и спросом на нее. Хотя общие структурные показатели занятости в Украине на первый взгляд приближаются к показателям, характерным для развитых стран, тем не менее, в стране в 2006 г. сохраняется безработица на уровне 6,8% (по методологии МОТ). Данная ситуация ограничивает возможности эффективного использования трудового потенциала.

В развитых странах существуют два основных направления в решении проблем безработицы и обеспечения реализации трудового потенциала. Первый основан на концепции саморегулирования рынка труда, второй – на активном влиянии государства на инфраструктуру рынка труда.

Интерес для Украины в решении проблемы реализации трудового потенциала представляет опыт Швеции. Старение населения, которое ведет к усилению демографической нагрузки, вызвало необходимость перехода к более активной политике на рынке труда и стимулированию увеличения занятости. В результате этого в стране наблюдается минимальный уровень безработицы (1,8-2%, что во многих странах является показателем полной занятости). Регулированием рынка труда в Швеции занимается Управление рынка труда. На местном уровне действуют Советы по труду, при которых работают 300 комитетов, т.е. практически во всех муниципалитетах. В помощь безработным широко используются компьютерные технологии: создан банк вакансий, банк претендентов на работу, банк рабочих мест для временной занятости, банк профессий и банк программ профессионального обучения. Программы переобучения или повышения квалификации разрабатываются таким образом, чтобы квалификацию претендентов привести в соответствие со спросом на рабочую силу, т.е. безработных обучают именно тем специальностям, которые имеют спрос на рынке труда. Если не удастся трудоустроить безработного на постоянную работу, то ему могут предложить временную занятость. Для безработной молодежи до 24 лет на муниципальном уровне разрабатываются специальные программы обучения, расходы по которым возмещает центральное правительство. Если безработный не может найти работу в течение 6 месяцев, то он при помощи сотрудника Комитета по трудоустройству должен разработать план действий по поиску работы, который по своей трудоемкости рассчитан на целый рабочий день.

Помимо участия в программах повышения или изменения квалификации, среди наиболее действенных мер увеличения занятости и борьбы с безработицей в Швеции можно назвать поддержку малого бизнеса. Малое предпринимательство рассматривается как действенное средство обеспечения занятости, при этом допускается, что часть безработных может открыть свое дело. Таким лицам предоставляются субсидии при условии разработки конкурентоспособного бизнес-плана. В результате активной государственной поддержки в стране ежегодно создается примерно 35 тыс. новых предприятий (около 7% от общего количества фирм) [2, с.27].

Полезным для Украины является опыт использования нетрадиционных форм занятости (частичная, временная, надомная, субподрядная), что может способствовать повышению коэффициента продуктивной занятости, рациональному использованию, реализации и развитию трудового потенциала. Нетрадиционными формами занятости в США охвачена 1/3 работающих, в Японии – 1/4. Использование данных форм занятости в отечественной практике должно распространяться лишь на определенную часть занятого населения, оптимальным является объединение стабильных и гибких режимов труда.

#### ВЫВОДЫ

Изучив и проанализировав положительный опыт экономически развитых стран, можно утверждать, что государственная политика развития трудового потенциала в Украине должна основываться на создании правовых, экономических, социальных и организационных мер относительно его сохранения, воспроизводства и развития, которые должны быть нацелены на:

- улучшение естественной базы трудового потенциала;
- совершенствование механизмов реализации трудового потенциала посредством достойного трудоустройства;
- применение современных мотивационных и стимулирующих механизмов высокопродуктивного труда;
- разработку и осуществление мероприятий по улучшению условий труда с соблюдением требований его охраны, снижению риска для здоровья и жизни работающих на производстве;
- усиление контроля за правовым обеспечением трудовых отношений и соблюдением работодателями социальных гарантий материального обеспечения работников.

При обосновании стратегических направлений развития трудового потенциала в Украине необходимо использовать зарубежные достижения по совершенствованию системы подготовки и повышения квалификации, обеспечению баланса между системой образования и производственными потребностями, развитию нестандартных форм занятости, активной политики создания новых рабочих мест и др. Зарубежный опыт управления трудовым потенциалом заслуживает широкого практического использования в соответствии с реальными социально-экономическими условиями в Украине. Однако следует учитывать и то, что в Украине сложились определенные традиции, собственный положительный опыт управления трудовым потенциалом, который нельзя игнорировать. Поэтому наиболее приемлемым в сфере управления трудовым потенциалом является объединение отечественного и зарубежного опыта.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Антонюк В.П. Маркетинг на ринку праці та підготовка спеціалістів для підприємницького сектора // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – № 416 "Логістика". – Львів: Вид-во національного університету "Львівська політехніка", 2001. – С.10-14.
2. Антюшина Н.М. Качество человеческих ресурсов как объект управления: опыт Швеции // Труд за рубежом. – 2005. – №. 4. – С. 20-33.
3. Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П. Управління трудовим потенціалом: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
4. Кабаева В. Состояние научного потенциала в странах СНГ // Вопросы статистики. – 1997. – №1. – С. 65-71.
5. Симановский С. Утечка мозгов и технологическая безопасность России // Российский экономический журнал. – 1996. – № 3. – С. 9-27.
6. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАН України, 2005. – 502 с.

УДК 331

Гончарова С.Ю., Водницька Н.В.

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ СФЕРОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах на макроекономічному рівні розробляються та впроваджуються заходи, що спрямовані на розробку та реалізацію стратегії економічної та соціально-трудової політики, які відповідають світовим принципам побудови соціально орієнтованої економіки, однак при цьому особливу увагу слід приділити мікроекономічному рівню. Це пов'язано з тим, що в побудові соціально орієнтованої економіки має брати участь і нести відповідальність не тільки держава, але й кожне окреме підприємство. Підвищення ролі мікроекономічного рівня у функціонуванні та управлінні трудовою сферою обумовлене тим, що саме від кожного окремого підприємства залежить якість трудового життя економічно активного населення, розміри фінансових відрахувань на соціальні виплати й заходи.

Суттєвий внесок у дослідження проблеми управління трудовою сферою зробили такі зарубіжні вчені, як М. Волгін, Р. Колосова, С. Літовченко, М. Мескон, Дж. Пост, Р. Хендерсон та ін. Серед вітчизняних науковців особливо слід відзначити наукові розробки Н. Брюховецької, В. Гриньової, О. Грішнєвої, М. Дороніної, А. Колота, О. Лібанової, Г. Назарової, Р. Пустовійта, О. Ястремської та ін.[1,2]. У результаті накопичено теоретичні розробки та практичний досвід, що відображають різноманітні аспекти управління трудовою сферою підприємства, але разом з тим відчувається недостатня повнота охоплення і систематизованого підходу у висвітленні сутності й структури трудової сфери та її управління.

Метою даної роботи є побудова організаційно-функціональної моделі управління трудовою сферою підприємства.

Проведений аналіз наукових праць показав, що однозначне розуміння сутності поняття „трудова сфера” та її змісту відсутнє. Узагальнивши теоретичні розробки з даного питання та досвід функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств, автори даної статті пропонують розглядати зміст трудової сфери як сукупність наступних функціональних областей: організація та оплата праці, організаційна культура, організаційна культура, соціальне забезпечення, використання та розвиток персоналу, нормативно-правове забезпечення (рис. 1).

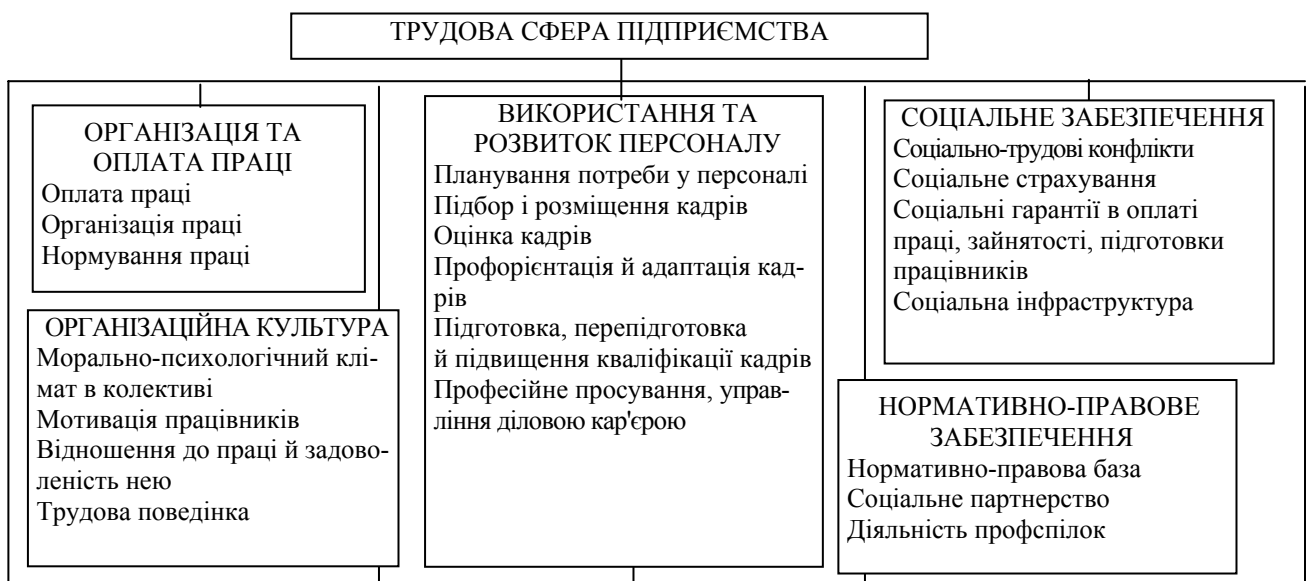


Рис. 1. Функціональні області трудової сфери підприємства

Під трудовою сферою підприємства слід розуміти середовище, де відбувається процес праці, яке має свої рамки й окреслюється межами функціональних областей, що вступають у взаємодію та формують умови для одночасного й збалансованого поліпшення трудового життя персоналу та підвищення продуктивності праці.

Реорганізація трудової сфери підприємства спричинила необхідність перебудови існуючої організаційно-функціональної моделі управління, відповідно до складових трудової сфери (організація та оплата праці, соціальне забезпечення, організаційна культура, використання та розвиток персоналу, нормативно-правове забезпечення).

Головним завданням організаційних проектів є перетворення ієрархічної моделі організаційної структури в матричне відображення. Таке сприйняття дозволяє більш повно та раціонально відобразити не тільки комплексний підхід до розуміння трудової сфери як сукупності областей, але й пов'язати процеси, які реалізуються під час її функціонування, з управлінським циклом і закріпити функції трудової сфери за відповідними організаційними ланками.

Вибір саме організаційно-функціональної моделі для відображення процесу управлінських перетворень у трудовій сфері обумовлюється її можливістю в сукупності відображати графічні та текстові описи, що дозволяють із заданою точністю розуміти й імітувати процес управління підприємством.

Організаційна модель дозволяє охарактеризувати організаційну структуру підприємства та ролі, що здійснюються в системі управління співробітниками підприємства [1]. Функціональна модель відображає бізнес-процеси і події, а також вихідні результати. Організаційно-функціональна модель визначає функціональні області, базові структури підприємства й організаційні ланки [2]. Методичний підхід до удосконалення організаційно-функціональної моделі дозволяє визначити та поєднати трудову сферу і її функціональні області з відповідними ланками організаційної структури.

Застосування моделі необхідне:

- при перерозподілі функцій у разі скорочення (збільшення) числа організаційних ланок (зокрема за наслідками організаційного аналізу й уточненні функціональної завантаженої) або найму (звільнення) співробітника;
- при будь-яких змінах в організаційній структурі, пов'язаних з реалізацією стратегічного плану розвитку підприємства або реорганізації діяльності;
- при змінах в управлінні підприємством [2].

При цьому необхідно відзначити, що організаційно-функціональна модель повинна будуватися на підставі використання функцій управління і відповідати стадіям управлінського циклу.

Розробку організаційно-функціональної моделі управління трудовою сферою підприємства доцільно розпочати з дослідження її функціональної складової. Завданням даного етапу є трансформація трудової сфери і її функціональних областей у вертикальну декомпозицію останніх з виділенням відповідних їм функцій. На підставі запропонованих складових функціональних областей сформулюємо функції, що їм відповідають:

1) Організація й оплата праці (оцінка використання робочого часу; визначення та підготовка спільно з іншими підрозділами пропозицій щодо більш раціональної розстановки робочої сили, здійснення контролю за їх виконанням; розробка норм часу, впровадження їх у всі ланки виробництва, забезпечення дотримання технічно обґрунтованих норм для робочих і здійснення аналізу якості норм і нормативів, які використовуються; участь в розробці завдань щодо зниження трудомісткості продукції (спільно з технічними й економічними службами підприємства), контроль за їх виконанням; розробка та впровадження положень щодо форм і систем оплати та стимулювання праці всіх категорій працюючих; здійснення контролю за правильністю застосування тарифних ставок, окладів, надбавок, доплат і коефіцієнтів до заробітної плати, правильності тарифікації робіт і встановлення розрядів робочим; проведення аналізу та контролю за використанням фонду оплати плати всіх категорій працюючих).

2) Організаційна культура (створення та підтримка в колективі здорової соціально-психологічної атмосфери; формування почуття спокою та впевненості у працівників через відчуття належності до підприємства, де вони працюють; упорядкування та посилення надій-

ності соціальних процесів підприємства, поєднання зусиль персоналу для розв'язання існуючих на підприємстві проблем; забезпечення необхідного рівня стабільності колективу; соціальна адаптація працівників; зняття соціального напруження та конфліктів у колективі; управління відносинами із зовнішнім середовищем на підставі створення позитивного іміджу підприємства, викликаючи довіру партнерів, підвищуючи цим надійність зв'язків із ними).

3) Соціальне забезпечення (розробка комплексних медичних заходів; розробка планів соціального розвитку підприємства, розробка та створення нових пропозицій соціальних послуг, контроль за виконанням заходів, які передбачені планами соціального розвитку та колективним договором; поліпшення ергономічних і санітарно-гігієнічних умов праці, охорони праці; контроль за системою відрахувань в фонди загальнообов'язкового соціального страхування; виплата допомоги з тимчасової непрацездатності, щомісячної допомоги матерям на період їх відпустки по догляду за дитиною, стипендій працівникам на час професійної підготовки або підвищення кваліфікації; забезпечення функціонування об'єктів соціальної інфраструктури; забезпечення дотримання працівниками прав, норм і інструкцій з охорони праці та безпеки виробництва).

4) Використання та розвиток персоналу (формування кадрової політики; планування потреби в персоналі; підбір і розміщення персоналу; проведення оцінки персоналу; профорієнтація й адаптація персоналу; організація процесу підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу; розробка систем професійного просування й управління діловою кар'єрою персоналу).

5) Нормативно-правове забезпечення (розробка локальних нормативно-правових актів в трудовій сфері; підготовка спільно з профспілковою організацією та відповідними підрозділами підприємства проекту колективного договору; реєстрація його в установленому порядку, забезпечення ним структурних підрозділів підприємства й організація контролю за його виконанням; оформлення актів виконання колективного договору за півроку та за рік; розгляд претензій і розбіжностей, які виникають як між найманими робітниками, так і між найманими робітником (групою працівників) і працедавцем у разі виникнення соціально-трудова конфліктів; реалізація системи соціального партнерства щодо забезпеченості участі найманих робітників в управлінні виробництвом; контроль за виконанням спільних домовленостей між персоналом і працедавцем; контроль за виконанням нормативно-правових актів в трудовій сфері).

Побудова функціональної моделі дає можливість представити існуючу систему управління бізнесом у вигляді цілісної формалізованої структури управління [1].

Розробка організаційної моделі (рис. 2) здійснюється на основі організаційної структури підприємства. При цьому необхідно описати склад та ієрархію організаційних ланок, що забезпечують виконання функцій трудової сфери [1]. С. Сокура і О. Коваленко відзначають, що «організаційну модель треба розглядати не як графічне віддзеркалення штатного розкладу, а як систему елементів, об'єднаних відносинами та функціями управління» [1].

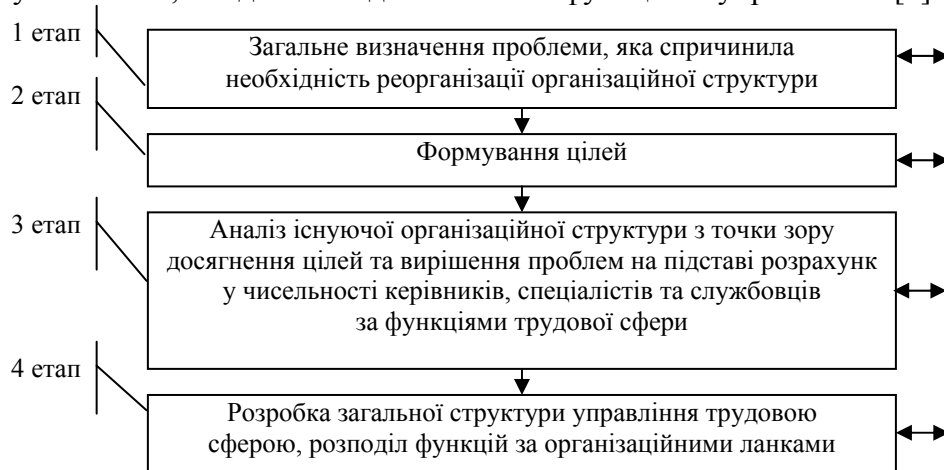


Рис. 2. Основні етапи розробки організаційної структури управління трудовою сферою

Наведена схема, в укрупненому вигляді, характеризує процес розробки організаційної складової організаційно-функціональної моделі управління трудовою сферою підприємства. На кожному з етапів розробки організаційної структури можуть виникати зворотні зв'язки між наступними та попередніми етапами, що відображається у необхідності коригування управлінських рішень, прийнятих на попередніх етапах, виходячи з отриманих результатів.

Проведений аналіз організаційної структури на окремих підприємствах показав необхідність реорганізації існуючої організаційно-функціональної моделі управління організаційної структури, оскільки не достатній обхват всіх необхідних функцій трудової сфери спричинив безліч серйозних проблем на підприємствах.

Для виконання всіх функцій трудової сфери в організаційній структурі підприємства необхідно виділити 5 організаційних ланок, які відповідають функціональним областям трудової сфери: 1) відділ праці та заробітної плати; 2) відділ соціально-психологічного розвитку; 3) відділ соціального забезпечення; 4) відділ кадрів; 5) юридичний відділ з трудових питань.

Наступним етапом розробки організаційної структури управління трудовою сферою є розподіл функцій за організаційними ланками. На початку статті була проведена вертикальна декомпозиція функціональних областей з виділенням відповідних ним функцій. Функціональним областям відповідають наступні організаційні ланки: організації та оплати праці – відділ праці та заробітної плати; організаційній культурі – відділ соціально-психологічного розвитку; соціальному забезпеченню – відділ соціального забезпечення; використання та розвиток персоналу – відділ кадрів; нормативно-правове забезпечення – юридичний відділ з трудових питань. Відповідно до запропонованого розділення розподіляються і функції.

Наступним етапом розробки організаційно-функціональної моделі управління трудовою сферою підприємства є дослідження її управлінської складової. Для цього необхідно здійснити горизонтальну декомпозицію функціональних областей (організаційних ланок) і відповідних ним функцій за стадіями управлінського циклу.

Наступним кроком слід провести аналіз повноти виділення та реалізації як функцій трудової сфери, так і функцій управління. Матричне проектування функцій трудової сфери у відповідності до організаційних ланок та стадіям управлінського циклу показало, що виконання підрозділами покладених на них функцій враховує всі функції управління (планування, організацію, мотивацію та контроль).

На подальшому етапі проводиться розробка базових організаційних регламентів трудової сфери («Положення про організаційно-функціональну структуру трудової сфери підприємства», «Положень про окремі функціональні області з виявленням ступеня відповідальності за їх реалізацію»), що містять систематизований опис структури трудової сфери підприємства та її функціональних областей.

Розробка організаційно-функціональної моделі завершується затвердженням регламентів управління трудовою сферою.

Окремим питанням є технологія доведення інформації про організаційні зміни до персоналу підприємства. Дане рішення також відноситься до «організаційних» і тому його реалізацію необхідно розглядати в рамках побудови організаційно-функціональної моделі управління трудовою сферою (рис. 3).

## ВИСНОВКИ

Запропонована організаційно-функціональна модель дозволяє визначити та скоординувати трудову сферу і її функціональні області з відповідними ланками організаційної структури і функціями управління. Це стає можливим за рахунок виділення в ній трьох складових: функціональної, організаційної та управлінської. Поєднання всіх трьох елементів дозволяє вирішити існуючі проблеми у функціонуванні трудової сфери на підставі їх чіткого виділення й прийняття відповідних управлінських рішень.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Сокур С., Коваленко О. Как строить систему управления: прагматичный подход // <http://www.management.com.ua/ims/ims100.html>
2. Рекомендации по использованию организационно-функциональной модели в управлении предприятием. – Режим доступа: <http://www.iso-9001.ru/index.php3?mode=&id=516>

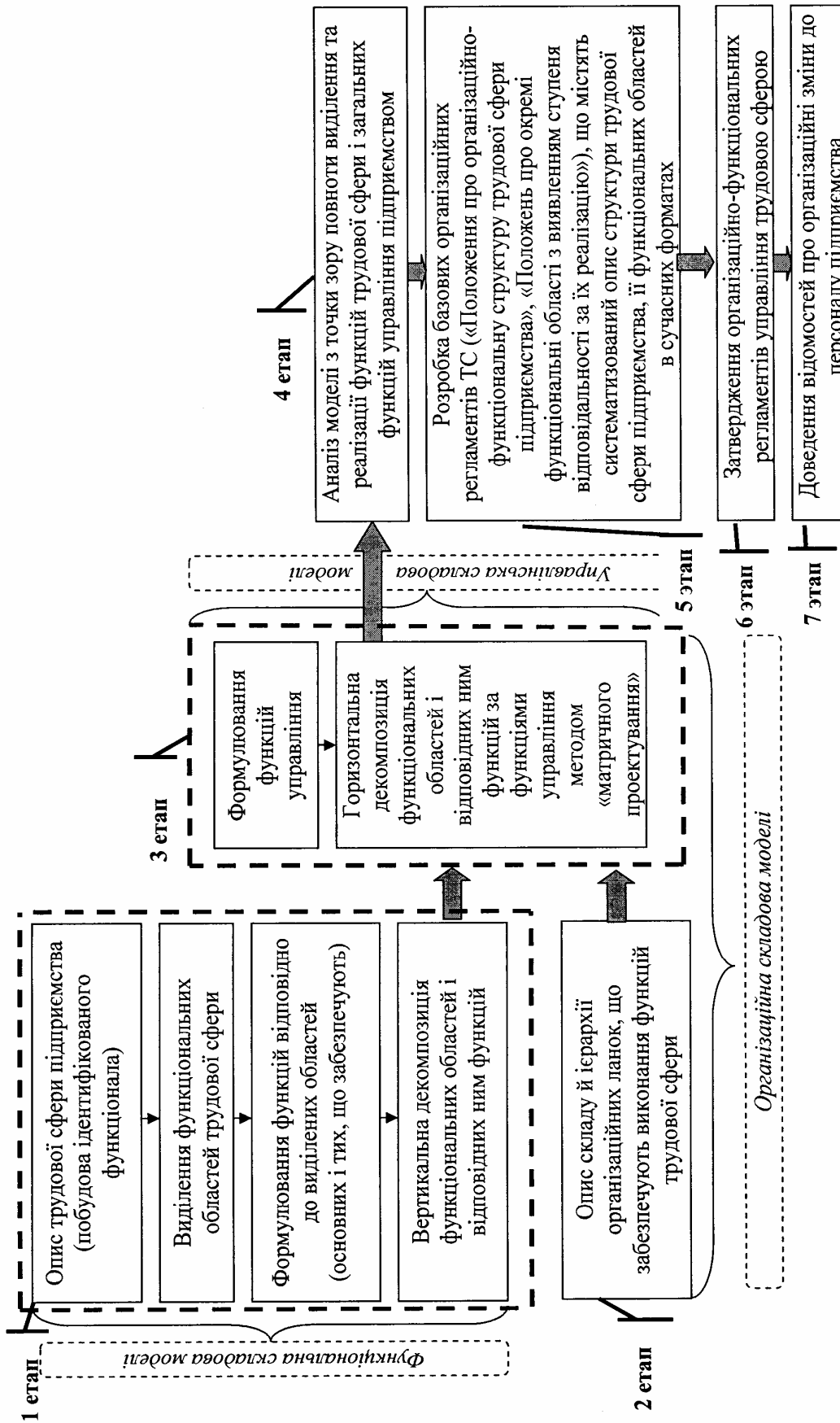


Рис. 3. Організаційно-функціональна модель управління трудовою сферою



УДК 331.101

**Гриневич Л.В.**

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ**

У процесі розбудови ринкових відносин відбувається повільний відхід від ієрархічного управління та твердої системи адміністративного впливу, практично необмеженої виконавчої влади до ринкових взаємин, що базуються на економічних методах. У зв'язку з цим необхідно по новому підійти до формування напрямків організації ефективної діяльності суб'єктів господарювання в сфері суспільного виробництва.

Метою роботи теоретичне дослідження організації найманої праці на промисловому підприємстві.

У фаховій літературі існує ряд підходів до визначення терміна "організація". Так Кредісов А.І., Панченко Є.Г., Кредісов В.А. під організацією розуміють усяку людську діяльність: об'єктивно вона є організуючою чи дезорганізуючою. Усього частіше термін "організувати" - значить згрупувати людей для якої-небудь мети, координувати і регулювати їхні дії в дусі доцільної єдності. Такі економісти як С.Е.Каменицера, Ф.М.Русинова аналізуючи це поняття вважають, що воно набагато ширше і відноситься не тільки до людської активності, до робочої сили, до засобів виробництва, але і до живої і неживої природи у всіх її проявах. Природа - великий перший організатор; і сама людина - лише один з її організованих добутків [1,2].

Енциклопедія дає поняттю "організація" також три визначення, але в трохи іншій трактуванні [3]:

упорядкування, налагодження, приведення в систему деякого матеріального чи духовного об'єкта;

розташування, співвідношення частин якого-небудь цілого, його будівля, взаємозв'язок; об'єднання, установа, соціальний інститут.

Дуже відмінну від вищенаведених формулювання знаходимо в словнику-довіднику "Математика і кібернетика в економіці", де організація трактується як "властивість матеріальних і абстрактних систем виявляти взаємозалежне поведіння частин системи в рамках цілого".

Якщо узагальнити вищенаведене, то термін "організація" застосовується найчастіше в наступних значеннях: властивість, внутрішня упорядкованість, структура; погодженість взаємодії елементів якої-небудь системи, процес упорядкування, удосконалювання взаємозв'язків усередині системи; соціальний інститут, установа, об'єднання людей, що спільно реалізують деяку програму для досягнення поставленої мети.

Інші фахівці [3,4] розуміють під "організацією" внутрішню упорядкованість, погодженість, взаємодію більш-менш диференційованих і автономних частин цілого, обумовлену її будівлею; або сукупність процесів та дій, що ведуть до утворення й удосконалювання взаємозв'язку між частинами цілого; об'єднання людей, що спільно реалізують деяку програму або ціль і діють на основі визначених процедур і правил. Якщо перші два визначення доповнюють одне одного і характеризують організацію як природне явище, відбиваючи деякий стан і процес, то останнє має більш вузький, соціальний додаток стосовно до людських організацій. Таким чином, у самому загальному випадку під організацією варто розуміти упорядкований стан елементів цілого і процес по їх упорядкуванню в доцільну єдність.

За визначенням Р.А.Фатхутдінова під організацією слід розуміти функцію управління як процесу, сутність якої складається з координації дій окремих елементів системи та досягнення взаємної відповідності функціонування її частин. Як впливає з визначення організації, вона є, насамперед, сукупністю двох підсистем: технічної і соціальної. Ці підсистеми здійсню-

ють принципово відмінні функціональні дії, що дозволяє їх охарактеризувати як "тверду" і "м'яку" відповідно [5].

Організація як процес упорядкування виробничих систем, оптимізації їхньої внутрішньої структури і взаємозв'язків із зовнішнім середовищем відіграє велику роль в удосконаленні управління виробництвом. Організація управління виробництвом відбиває безупинні процеси усунування засобів виробництва, його концентрації, спеціалізації і комбінування. Організація і управління виробництвом взаємозалежні між собою таким чином, що удосконалення організаційної структури управління, наприклад, підвищує ефективність прийнятих рішень у сфері управління виробництвом. І чим вище рівень управління виробництвом, тим більше сприятливих передумов створюється для удосконалення організації.

Організація виробничої діяльності підприємства - це єдність стану і процесу, тому що вона забезпечує стабільні організаційні рішення, але сама є умовно стабільною внаслідок постійного розвитку зовнішнього і внутрішнього середовищ. Структура управління забезпечує виконання загальних і конкретних функцій управління, зберігає доцільні вертикальні і горизонтальні зв'язки і поділ елементів управління. Вертикальний поділ визначається числом рівнів управління, а також їхньою підпорядкованістю і директивними відносинами. Горизонтальний поділ здійснюється по галузевих ознаках. Він може бути орієнтований: на процеси промислового виробництва; виробу, що виготовляються; просторові виробничі умови.

Організаційна структура регулює: розподіл задач по відділеннях і підрозділах; їхню компетентність у рішенні визначених проблем; загальну взаємодію цих елементів. Тим самим підприємство створюється як ієрархічна структура заснована на законах раціональної організації: упорядкування задач відповідно до найважливіших складових процесу; приведення управлінських задач відповідно до принципів компетентності і відповідальності (здатність компетентних функціональних одиниць прийняти до рішення нові задачі); обов'язковий розподіл відповідальності (не за сферу, а за "процес"); короткі шляхи управління; баланс стабільності і гнучкості; здатність до цілеорієнтованої самоорганізації й активності; бажаність стабільності циклічно повторюваних дій.

На організаційну структуру впливають наступні фактори: розміри підприємства; застосовувана технологія; навколишнє середовище.

Організація виробничої діяльності містить у собі наступні елементи: організація виробництва; організація технологічної підготовки; організація інноваційної діяльності; організація матеріально – технічної підготовки виробництва; організація енергозабезпечення; організація праці.

В умовах розвитку ринкової конкуренції ефективність діяльності, розвиток й виживання підприємства за рахунок всіх факторів, які впливають на результативність виробництва, стає вирішальною передумовою. Одним із найсуттєвіших факторів, який за сучасних умов дозволяє підприємству отримувати значні конкурентні переваги є людський фактор, який в своєму розвитку пройшов шлях від тейлоризму до сучасних концепцій «збагачення змісту праці», «гуманізації праці», «організації праці», «організації продуктивної зайнятості». Разом з тим конкретне соціально-економічне завдання оптимізації людського фактора є предметом щоденної практичної діяльності керівників і спеціалістів підприємств та організацій всіх форм власності та сфер діяльності.

В економічній літературі існують різні підходи щодо визначення терміну «організація праці». Ряд авторів вважають [5], що це внутрішня впорядкованість, узгодженість взаємодії відносно окремих частин цілого. В цьому розумінні організація праці на підприємстві - це система виробничих взаємозв'язків працівників із засобами виробництва та між собою, що утворює певний порядок здійснення трудового процесу. Суттєвою ознакою організації праці є порядок трудового процесу на відміну від безпорядку як ознаки відсутності організації праці.

Інші автори дотримуються думки, що термін організація являє собою сукупність процесів чи дій, що призводять до утворення і вдосконалення зв'язків між частинами цілого [7]. В цьому значенні організація праці на підприємстві - це сукупність процесів і дій по встановленню чи вдосконаленню порядку здійснення трудового процесу і пов'язаних з ним взаємозв'язків працівників між собою та із засобами виробництва.

Ще одне значення терміна «організація праці», найповніше відображає зміни, які відбуваються у сприйнятті живої праці, як фактору підвищення ефективності виробництва - це об'єднання людей, що разом реалізують певну програму або мету і діють на основі встановлених правил та процедур [8]. Отже, організацію праці на підприємствах доцільно розглядати за такими напрямками:

як стан системи, що складається з конкретних взаємопов'язаних елементів і відповідає цілям виробництва;

як систематичну діяльність людей по впровадженню нововведень у існуючу організацію праці для приведення її у відповідність до досягнутого рівня розвитку науки, техніки і технології.

Загальна сучасна тенденція, характерна для практики підприємств у ринковій економіці, полягає в орієнтації на комплексний, системний підхід до організації продуктивної зайнятості, у спробах здійснення цілісного охоплення різних сфер, аспектів, функцій, що у свою чергу припускає органічне ув'язування політики в області праці з перспективними планами підприємства.

З одного боку, діяльність керівництва може бути націлена на підтримку стабільності в сферах підсистеми "праця", тобто зводиться до регулювання відхилень від установлених норм. Вона характерна для областей виробництва, заснованих на принципах максимального поділу і спеціалізації праці, особливо в поточно-масовому виробництві.

З іншого боку, організація продуктивної зайнятості може бути спрямована на якісне удосконалювання предмета свого впливу. Такий підхід відбиває загальну тенденцію розвитку виробництва в умовах інноваційних перетворень - перехід від екстенсивних до інтенсивних форм господарювання, що найбільш типове для компаній і галузей які визначають розвиток науково-технічного прогресу.

Найбільш характерні явища, що відбуваються в цьому напрямку на підприємствах:

заміна традиційних форм організації праці якісно новими, груповими формами;

розширення кола методів стимулювання, що враховують внутрішні спонукальні мотиви;

упровадження нових форм організації використання робочого часу з передачею працівникам у визначених межах повноважень самостійно визначати час присутності на робочих місцях і ряд інших.

Поняття «організація продуктивної зайнятості» відображає один з напрямків організації праці в цілому. При проектуванні трудових процесів (при побудові робіт) типовою є ситуація альтернативного вибору між різними формами організації праці, прийомами та методами виконання робіт. В таких випадках, приймаючи рішення, слід керуватися економічними, соціальними і психолого-фізіологічними критеріями. Економічна доцільність певного варіанта організації праці визначається тим, якою мірою забезпечується підвищення ефективності виробництва, зростання продуктивності праці, продуктивна зайнятість персоналу, рівномірна напруженість праці, краще використання обладнання та інших матеріальних ресурсів. З позиції соціального критерію оцінюється привабливість для працівника сконструйованої форми організації праці, а саме міра змістовності праці, її різноманітності, відповідальності, умов для розвитку, тощо. Поєднання трудових функцій повинно бути оптимальним і у відношенні фізичних та нервових навантажень, не повинно викликати негативних наслідків. Це вимагає врахування також фізіологічних та психологічних критеріїв.

В останні десятиліття економісти прийшли до висновку про необґрунтованість одержання короткострокової вигоди від організації праці, коли людина сприймається не як фактор виробництва, а як ресурс. Наслідки даної політики негативно позначалися на продуктивності праці і завдавали шкоди репутації підприємства, тим самим, знижуючи ефективність його роботи й економічний потенціал.

Зі зміною ролі людини в суспільному виробництві змінився і підхід до визначення її місця в організації праці. На сучасному етапі основна увага в області праці приділяється розвитку продуктивної зайнятості, що дозволить підвищити рівень продуктивності праці і тим самим зробіть процес організації діяльності підприємства економічно більш ефективним. Використання даного фактора в процесі організації продуктивної зайнятості можна забезпечити шляхом наступних заходів [9]:

удосконалювання організаційної структури, включаючи зменшення рівнів управління, скорочення чисельності середньої ланки управління;

децентралізація процесу прийняття рішень до можливо більш низьких рівнів;

збільшення змістовної наповненості праці на кожному робочому місці;

автоматизація процесів праці з метою підвищення продуктивності, що заощаджує робочу силу, як на виробництві, так і в невиробничій сфері;

інвестування програм підготовки і перепідготовки, удосконалювання майстерності, ротації співробітників.

Однією з особливостей організації продуктивної зайнятості усередині підприємства є єдиний і комплексний вплив на весь персонал у цілому через систему принципів [9]:

інтеграція організації продуктивної зайнятості в загальну систему організації діяльності підприємства, ув'язування її зі стратегічними установками і корпоративною культурою, а також із плануванням НДР, виробництва, збуту, підвищення якості;

включення розгорнутої системи постійних і програмних заходів щодо регулювання зайнятості, планування робочих місць, організація добору, розміщення і підготовки кадрів, прогнозування змісту робіт;

ретельний облік (у тому числі в інформаційних системах) якостей і професійних характеристик працівників, а також результатів їхньої діяльності;

пропагандистська і виховна робота, як із працівниками підприємства, так і з членами їхніх родин;

централізація організації праці на підприємстві в руках одного з її лідерів, а також здійснення заходів для удосконалювання механізму кадрової роботи.

Відповідно до зазначених принципів організації продуктивної зайнятості перед підприємством виникають ряд задач. На відміну від процедур по управлінню людьми в рамках того чи іншого організаційного процесу задачі являють собою самостійні, функціонально визначені процеси організації, цільова спрямованість яких детермінована соціальною стратегією, що є складовою частиною загальної стратегії виробничої організації.

Складність і багатогранність задач організації продуктивної зайнятості припускає множинність аспектів у підході до рішення тієї чи іншої з них. Розрізняють наступні аспекти організації продуктивної зайнятості [9]:

техніко-технологічний відбиває рівень розвитку конкретного виробництва, особливості використовуваних у ньому техніки і технологій, виробничі умови,

організаційно-економічний містить питання, зв'язані з плануванням чисельністю і складом працюючих, моральним і матеріальним стимулюванням, використанням робочого часу,

правовий включає питання дотримання трудового законодавства в роботі з персоналом,

соціально-психологічний відбиває питання соціально-психологічного забезпечення управління персоналом, упровадження різних соціологічних і психологічних процедур у практику роботи,

педагогічний припускає рішення питань, зв'язаних з вихованням персоналу, наставництвом, роботою в гуртожитках.

Організацію продуктивної зайнятості варто розглядати як сукупність функціональних і інструментальних задач по активізації людського фактора в рамках організації діяльності підприємства в цілому. Як найважливіший фактор підвищення конкурентноздатності підприємства організація продуктивної зайнятості, як наслідок наукової організації праці на виробництві за умови ринку має містити у собі наступні напрямки[2]:

1. Формування цінностей і установок у персоналу на більш динамічне відновлення всіх аспектів діяльності організації, інтенсифікацію продукції і технологій з метою завоювання передових позицій у конкурентній боротьбі.

2. Заходи для розвитку трудового потенціалу, що припускає комплекс заходів щодо навчання, розвитку ініціативи, формуванню духу співробітництва і вимагає розробки відповідних організаційних заходів.

3. Реалізація потенціалу фахівців і керівників, що припускає створення організаційних умов, що спонукають до такої реалізації, забезпечення чіткої відповідності індивідуальних особливостей працівника вимогам робочого місця, постійний розвиток особистісного потенціалу.

4. Забезпечення організаційної діяльності необхідними фінансовими і матеріальними засобами, що варто розглядати як внесок, цілком виправданий майбутньою віддачею у виді більш кваліфікованих фахівців і керівників.

5. Турбота про благополуччя для підприємства суспільну думку, за рахунок чого забезпечується престиж фірми і приплив нових кадрів, серед яких можна відбирати найбільш кваліфікованих і обдарованих.

Організація продуктивної зайнятості - це постійна задача всіх керівних кадрів, соціальних і кадрових служб підприємств по систематичному розвитку всіх сторін організації, пов'язаних з людиною. Вона являє собою підсистему в системі організації праці на виробництві, разом з тим вона сама є складною системою. Система організації продуктивної зайнятості включає ряд стадій: формування, використання, стабілізацію й організацію. Це особлива стадія, у процесі організації діяльності підприємства, що закладає основу його інноваційного потенціалу і перспективи подальшого нарощування можливостей. Вона є винятково важливою в життєвому циклі нового підприємства. Його метою є - звести до мінімуму резерв нерезалізованих можливостей, що обумовлені розбіжністю потенційно сформованих у процесі навчання здібностей до праці й особистих якостей з можливостями їхнього використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційної і фактичної зайнятості в кількісному і якісному відношенні.

Глибока структуризація організації продуктивної зайнятості дозволяє розглядати її як параметр, що обумовлюється безупинними змінами в складі самих працівників і в технологічному способі виробництва, показує співвідношення джерел екстенсивного й інтенсивного зростання. Усе це дає основу для розробки моделі продуктивної зайнятості у формі результатуючої взаємодії великого числа факторів, приведених до загальної підстави.

Складним є вирішення задачі організації продуктивної зайнятості в умовах конкретного робочого місця, як не просто відповісти на запитання: якої максимальної границі може досягати рівень продуктивної здатності працівника в сприятливих для її розвитку об'єктивних умовах виробництва. Однією з головних причин цього положення є відсутність у теорії і практиці вітчизняної економічної науки з організації праці методик виявлення резервів росту індивідуальної продуктивності праці працівника за рахунок організації продуктивної зайня-

тості на виробництві і її найбільш повного й раціонального використання. Поки не вирішена проблема виміру і кількісної оцінки продуктивної зайнятості, навряд чи можливо говорити про інтенсивне її використання.

Таким чином, організація продуктивної зайнятості являє собою особливу область організації праці в силу специфіки її об'єкта - людини. Люди наділені інтелектом, здатністю до розвитку, вони залучаються до суспільного виробництва для задоволення особистісних потреб, їхня взаємодія створює якісно нову організаційну динаміку. Тому організація продуктивної зайнятості вимагає виконання спеціальних функцій, наявності особливих якостей у людей, що ними займаються. У загальному виді організація продуктивної зайнятості складається в забезпеченні необхідних навичок і умінь (здібностей) і бажання їх використовувати (мотивації) співробітниками виробничої організації.

Підприємства повинні в першу чергу направити наявні інвестиційні кошти на технічне переозброєння виробництва, впровадження високих технологій, створення нових робочих місць, ліквідувати свержзайнятість, тобто привести у відповідність динаміку зайнятості виконавців до темпів розвитку виробництва шляхом планомірного, регульованого вивільнення працівників з попередньою підготовкою за умови збереження їхньої подальшої зайнятості. Такі заходи дозволять більш раціонально перерозподілити виконавців між праценадлишковими та працедифіцитними видами діяльності й окремими підприємствами.

Подолання дисбалансу робочих місць з урахуванням пріоритетів економічних інтересів та потреб виробництва можливо на основі максимального збереження існуючих робочих місць. Як слідство даного процесу можна розглядати перепрофілювання підприємств, що відбувається та пов'язане зі змінами їхньої форми власності, розвитком організації праці за умови скорочення робочого дня, скорочення сумісництва, стимулювання створення робочих місць у сфері малого та середнього бізнесу.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, особливу увагу в організації продуктивної зайнятості з боку державних установ варто приділити регулюванню процесів трудової міграції на основі укладення двосторонніх урядових угод про взаємне працевлаштування громадян та їхній соціальний захист. Така політика держави дасть змогу запобігти падінню обсягів виробництва й валового внутрішнього продукту, забезпечить ріст рівня доходів населення й буде сприяти нормалізації відтворення робочої сили шляхом розвитку колективно-договірної системи регулювання найманої праці. Надалі дослідження організації продуктивної зайнятості необхідно проводити з урахуванням основних факторів що впливають на продуктивність праці зайнятих найманою працею.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Кредісов А.І., Панченко Є.Г., Кредісов В.А. Менеджмент для керівників. – К.: Знання, КОО, 1999. – 556 с
2. Организация, планирование и управление деятельностью промышленных предприятий. / Под ред. С.Е.Каменицера, Ф.М.Русинова. – М.: Высшая школа, 1984. – 335 с
3. Современное управление. Энциклопедический справочник. / Перевод с англ. В 2-х томах. – М.: Издат-центр, 1997.
4. Старр М. Управление производством. / Перевод с англ. – М.: Прогресс, 1968. – 240 с
5. Фатхудинов Р. А. Производственный менеджмент. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000. – 448 с
6. Фальцман В.К., Давыдова Л.А. Основы управления предприятием. – М.: ТЕИС, 2000. – 122 с
7. Управление – это наука и искусство: Файоль А., Эмерсон Г., Тэйлор Ф., Форд Г. – М.: Республика, 1992. – 122с.
8. Спивак В.А. Корпоративная культура. – С-Пб: Питер, 2001. –352 с.
9. Мильнер Б. З. Теория организации. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 480 с

УДК 658.152

Дегтярёва Ю.В.

### УЧЕТ ИННОВАЦИОННОГО АСПЕКТА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Оценка альтернативных возможностей реализации инновационно-инвестиционных проектов представляет особенности характеристики рисковей деятельности предприятий и прогноз инвестиционного исследования рыночного окружения и его параметров. Проблема оценки проектов существует в двух основных сферах инновационной и инвестиционной деятельности. Методологический подход оценки проектов должен представлять собой соединительный механизм, объединяющий инвестиционный и инновационный менеджмент внутри структуры и анализ оценки риска в деятельности предприятия.

В основе принятия решений инвестиционного характера лежит оценка экономической эффективности инвестиций. Вопросу разработки критериев оценки экономической эффективности инвестиций уделяли внимание многие отечественные и зарубежные ученые, такие как А.В. Савчук, И.А. Бланк [6], Э.И. Крылов, В.Д. Шапиро, В.В. Ковалев, П.Л. Виленский, И.В. Липсиц, И.М. Волков, В.В. Мыльник, В.М. Аньшин [5], Г. Бирман и др.

Целью статьи является уточнение и расширение набора критериев, который бы обеспечивал учет происходящих изменений, как во внутренней, так и во внешней среде проекта, стратегическую направленность предприятия, что обеспечит принятие обоснованных управленческих решений по инновационно-инвестиционному проекту.

В инвестиционном процессе важны как экстенсивный – количественный рост инвестиций так и качественный их рост, предполагающие наукоемкие, высокотехнологические инвестиции, которые обеспечиваются нововведениями [1]. Учитывая чрезвычайную важность инвестиционной составляющей инновационного процесса, можно сделать заключение о целесообразности формирования инновационно-инвестиционной стратегии, обеспечивающей согласование целей инновационной и инвестиционной деятельности предприятия и призванной преодолеть конфликты между ними [2].

Инновационная деятельность всегда тесно связана с инвестиционной деятельностью, поскольку серьезные инновации немислимы без крупных инвестиций, а эффективные инвестиции – без инноваций. Высокая капиталоемкость масштабных инновационных процессов обусловлена тем, что данные процессы не могут быть внедрены в одной изолированной подсистеме и для успешной их реализации требуется взаимодействие большинства других подсистем организационно-экономического процесса [3].

Совокупность методов, применяемых для оценки инновационно-инвестиционных проектов, можно разбить на динамические и статические методы. Дисконтная методика оценки эффективности инвестиционных проектов применима в условиях рыночной экономики и с точки зрения учета рисков представляет собой попытку зафиксировать неопределенность в будущем периоде, задать параметры этой неопределенности и сформулировать задачу в текущем периоде с целью выдержать заданные параметры неопределенности [4].

В таблице 1 на основе анализа научных трудов [5-10] предложены показатели оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов для ординарных и неординарных схем движения денежных потоков. Проведенный анализ основных недостатков и преимуществ каждого оценочного показателя позволяет принимать обоснованные решения относительно реализации инновационно-инвестиционных проектов. Оценка проектов является непрерывным процессом, поэтому каждое предприятие по мере выполнения проекта детализирует и уточняет перечень критериев.

Таблица 1

Анализ динамических методов оценки коммерческой эффективности инвестиционных проектов\*

Расчет метода		Содержание метода	Преимущества	Недостатки
Ординарные денежные потоки	Неординарные денежные потоки			
1	2	3	4	5
1. Чистая текущая стоимость (Net Present Value, NPV)				
$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} - ICOF$ <p>где <math>CIF_t</math> (cash inflows) - сумма чистого денежного притока в текущем периоде <math>t</math>;  <math>ICOF</math> (initial cash outflows) – сумма единовременных (первоначальных) инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта;  <math>i</math> - используемая дисконтная ставка, %;  <math>n</math> – общий расчётный период эксплуатации проекта (лет, месяцев).</p>	$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^m \frac{COF_t}{(1+i)^t}$ <p>где <math>COF_t</math> (cash outflows) - сумма инвестиционных затрат по отдельным интервалам <math>t</math> общего периода реализации инвестиционного проекта;  <math>m</math> – период в течение которого осуществляется последовательное инвестирование финансовых ресурсов (лет, месяцев).</p>	<p>Инвестиционный проект, по которому показатель NPV является отрицательной величиной или равен 0, должен быть отвергнут, так как он не принесет инвестору дополнительный доход на вложенный капитал.</p> <p>Инвестиционные проекты с положительным значением показателя NPV позволяют увеличить капитал инвестора.  <math>NPV \rightarrow \max</math></p>	<p>1. Обладает свойством аддитивности, что позволяет складывать значения показателя NPV по различным проектам и использовать агрегированную величину для оптимизации инвестиционного портфеля.</p> <p>2. Ориентация на достижение главной цели – увеличение достояния акционеров</p>	<p>1. NPV не является абсолютно верным критерием при:</p> <p>а) выборе между проектом с большими первоначальными издержками и проектом с меньшими первоначальными издержками при одинаковой величине чистых настоящих стоимостей;</p> <p>б) выборе между проектом с большей чистой настоящей стоимостью и длительным периодом окупаемости и проектом с меньшей чистой настоящей стоимостью и коротким периодом окупаемости.</p> <p>2. Метод не объективизирует влияние изменений стоимости недвижимости и сырья на чистую настоящую стоимость проекта.</p> <p>3. Его использование осложняется трудностью прогнозирования ставки дисконтирования (средневзвешенной стоимости капитала) и/или ставки банковского процента.</p> <p>4. Позволяет оценить эффект принятия проекта в абсолютном выражении, но не показывает насколько реальная</p>
<p>Чистый приведенный доход позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, то есть его конечный эффект в</p>				



Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
<p>абсолютной сумме. В основе данного метода заложено следование основной целевой установке, определяемой собственниками компании - повышение ценности фирмы, количественной оценкой которой служит ее рыночная стоимость.</p>				<p>доходность по проекту превышает стоимость капитала. Т.е. метод NPV не позволяет судить о пороге рентабельности и запасе финансовой прочности.</p>
<p>2. Индекс прибыльности (Profitability Index, PI)</p>				
$PI = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / ICOF$	$PI = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / \sum_{t=0}^m \frac{COF_t}{(1+i)^t}$	<p>Если значение индекса доходности меньше или равно 1, то проект должен быть отвергнут в связи с тем, что он не принесет дополнительного дохода инвестору. Следовательно, к реализации могут быть приняты инвестиционные проекты только со значением показателя <math>PI &gt; 1</math>.</p>	<p>Является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.</p>	<p>PI сильно чувствителен к масштабу проекта. Он не всегда обеспечивает однозначную оценку эффективности инвестиций, и проект с наиболее высоким PI может не соответствовать проекту с наиболее высокой NPV. В частности, использование индекса прибыльности не позволяет корректно оценить взаимоисключающие проекты. В связи, с чем чаще используется как дополнение к критерию NPV.</p>
<p>Индекс прибыльности показывает относительную прибыльность проекта, или дисконтированную стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений.</p>				
<p>3. Дисконтированный период окупаемости (Discounting Payback Period, DPP)</p>				
$DPP = ICOF / \left[ \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / n \right]$	$DPP = \sum_{t=0}^m \frac{COF_t}{(1+i)^t} / \left[ \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / n \right]$	<p>Проект принимается, если он окупит себя за экономически оправданный срок своей реализации.</p> <p>Выбираются проекты с минимальным значением дисконтированного периода окупаемости.</p> <p><math>DPP \rightarrow \min</math></p>	<p>Позволяет судить о ликвидности и рискованности проекта, т. к. длительная окупаемость означает:</p> <p>а) длительную иммобилизацию средств (пониженную ликвидность проекта);</p> <p>б) повышенную рискованность проекта.</p>	<p>Не учитывает те денежные потоки, которые формируются после периода окупаемости инвестиций. Так, по инвестиционным проектам с длительным сроком эксплуатации после периода их окупаемости может быть получена гораздо большая сумма чистого приведенного дохода, чем по инвестиционным проектам с коротким сроком эксплуатации (при аналогичном и даже более быстром периоде окупаемости).</p>
<p>Дисконтированный период окупаемости показывает минимальный временной интервал, необходимый для возмещения инвестиционных затрат из чистых денежных потоков.</p>				

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
4. Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR)				
$\sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1 + IRR)^t} = ICOF$	$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^n CIF_t (1 + i)^{n-t}}{\sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1 + i)^t}}} - 1$ <p>где MIRR – модифицированная внутренняя норма доходности</p>	<p>Коммерческая организация может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения средневзвешенной цены капитала (weight average cost capital, WACC).</p>	<p>1. Объективность. 2. Информативность. Величина IRR несёт важную информацию об экономической “прочности” проекта. Прочность тем выше, чем больше внутренняя доходность средневзвешенной стоимости капитала. Данная разность представляет предельную возможность увеличения стоимости капитала, привлекаемого для реализации проекта.</p>	<p>1. Нереалистичное предположение о ставке реинвестирования. В отличие от NPV критерий внутренней нормы доходности неявно предполагает реинвестирование получаемых доходов по ставке IRR, что вряд ли осуществимо в реальной практике. 2. Предполагается, что дисконтная ставка является постоянной за весь период действия инвестиций, так как изменение дисконтной ставки невозможно учесть вследствие особенности расчета показателя IRR. 3. Сильно чувствителен к структуре потока платежей и не всегда позволяет однозначно оценить взаимоисключающие проекты. 4. Если IRR двух альтернативных проектов больше цены привлекаемых для их реализации источников средств, то выбор лучшего из них по критерию IRR невозможен.</p>
<p>Внутренняя норма доходности - это такое значение показателя дисконта, при котором современное значение инвестиции равно современному значению потоков денежных средств, или при котором обеспечивается нулевое значение чистой текущей стоимости.</p>				

\*Если денежные притоки на конец года по проекту равновелики ( $CIF_1=CIF_2=...=CIF_n$ ) и интервалы равны в течение всего срока реализации проекта n, то в формулах может быть произведена замена:  $\sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1 + i)^t} = CIF \cdot \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$ . Аналогичная замена может быть применена к оттокам по проекту при выполнении вышеперечисленных условий.

При формировании методов оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов необходимо оперировать набором принципов, которые являются основными правилами, позволяющими учитывать факторы и особенности реализации инновационно-инвестиционных проектов:

– принцип адекватности и объективности – означает, что при оценке проекта необходимо обеспечить правильное отображение структуры и характеристик объекта, учитывать степень достоверности используемых показателей [11; 12];

– принцип системности – предполагает, что каждый проект рассматривается как сложная динамическая система, которая состоит из ряда элементов, определенным способом связанных между собой и внешней средой [13]. Оценка проекта должна осуществляться с учетом не только всех внутренних и внешних связей, но и системных эффектов реализации проекта, взаимозависимости и взаимоподчиненности отдельных элементов;

– принцип комплексности – предполагает учет интересов инвестора во всех аспектах экономической деятельности, начиная от окружающей социально-экономической среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта. Комплексность задачи предъявляет особые требования к разработке и проведению анализа инвестиционного проекта [7];

– принцип релевантности денежных потоков – необходимо учитывать только те денежные потоки, которые связаны с рассматриваемым проектом. При этом важно правильно учесть безвозвратные затраты, альтернативные затраты и влияние данного инвестиционного проекта на другие проекты [3];

– принцип динамичности – отражает концепцию изменения стоимости денег во времени, реализация этого принципа требует учета и анализа динамики показателей в течение всего жизненного цикла проекта [12];

– принцип альтернативности - величина затрат, по которой оценивается каждый задействованный в проекте ресурс, должна включать в себя и упущенную выгоду, связанную с возможным его альтернативным использованием [11];

– принцип неполноты информации – при проведении расчетов эффективности следует не забывать, что исходная информация известна, как правило, неточно, а некоторые данные вообще могут отсутствовать. Поэтому необходимо использовать специально разработанные методы по отбору решений и их оценке при наличии неопределённости [14].

Необходимо учитывать, что инновационный проект обладает по сравнению с другими проектами следующими отличительными свойствами:

– значительная капиталоемкость, что обуславливает необходимость обеспечения доступа к значительным объемам различных ресурсов;

– ориентация инновационных проектов на долгосрочный период, что требует создания надежной базы прогнозирования, тщательного учета фактора времени в финансово-экономических расчетах;

– высокая степень сложности;

– высокая степень риска и неопределённости входящих параметров и результатов осуществления;

– необходимость вовлечения уникальных ресурсов;

– низкий уровень ликвидности, так как активы инновационных проектов обычно невозможно в короткий промежуток времени и без существенных финансовых потерь трансформировать в денежные средства [10; 15; 16].

Поэтому, как правило, к методам расчета эффективности инвестиционного проекта инновативного характера предъявляют более высокие требования. При расчетах показателей

эффективности реализации инновационного проекта следует выделить следующие направления, позволяющие учесть принципиальные отличия реализации инновационных проектов:

- включение в показатели эффективности более широкого перечня параметров, характеризующих особенности инновационного проекта и условия его реализации;
- непосредственное количественное отражение возможных факторов риска при расчете показателей эффективности инновационного проекта.

Дисконтная методика оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов в условиях рыночной экономики является эффективной и адекватно отражает текущую рыночную цену определенного инвестиционного аспекта на основе имеющейся единичной информации. В условиях нестационарной переходной экономики динамика изменения инвестиционных аспектов предполагает представления и мобильной обработки огромного информационного массива [17].

### ВЫВОДЫ

Важным фактором при расчете показателей эффективности инновационно-инвестиционных проектов является обязательный учет ординарных и неординарных схем движения денежных потоков, что позволит получить более точную оценку эффективности проекта и, как следствие, повысит достоверность принимаемых решений относительно выбора инновационно-инвестиционных проектов в формируемый на предприятии портфель. Выявленный набор недостатков и преимуществ по каждому критерию эффективности проекта позволит лицу, принимающему решения, отдавать предпочтение критерию, который для реализации рассмотренного проекта будет определяющим.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Гуткевич С.А. *Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики: Монография.* – К.: Изд-во Европ. ун-та. – 251 с.
2. Бузько І.Р., Вартанова О.В., Голубенко Г.О. *Стратегічне управління інвестиціями та інноваційна діяльність підприємства. Монографія.* – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. – 176 с.
3. *Инновационный менеджмент. Многоуровневые концепции, стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева.* – 2-е изд., перераб., доп. – М: Дело, 2006. – 584 с.
4. Цветкова Е.В., Арлюкова И.О. *Риски в экономической деятельности: Учебное пособие.* – СПб: ИВЭСЭП, 2002. – 64 с.
5. Аньшин В.М. *Инвестиционный анализ: Учеб. пособие.* – М.: Дело, 2000. – 280 с.
6. Бланк И.А. *Инвестиционный менеджмент: Учебный курс.* – К.: Ника-Центр, Эльга-Н, 2002. – 448 с.
7. Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. *Коммерческая оценка инвестиций /под ред. В.Е. Есипова.* – СПб.: Питер, 2003. – 432 с.
8. Ковалев В.В. *Методы оценки инвестиционных проектов.* – М: Финансы и статистика, 2000. – 144 с.
9. *Методика экономических исследований: Учеб. пособ. / Под ред. Ф.В. Зиновьева.* – Симферополь: Изд-во Таврия, 1999. – 168 с.
10. *Формирование хозяйственных решений: Монография / В.М. Хобта, О.А. Солодова, С.И. Кравченко и др.* – Донецк: Капитан, 2003. – 416 с.
11. Удалих О.О. *Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навчальний посібник.* – Київ. Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
12. Виноградов Г.В. *Моделирование производственно-инвестиционной деятельности фирмы: Учеб. пособие.* – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.- 319 с.
13. Кирилова Л.І. *Принципи оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів // Економіка промисловості.* – 2005. – № 3(29). – с. 122-126.
14. Василенко В.О. *Теорія та практика розробки управлінських рішень: Навчальний посібник.* – К.: ЦУЛ, 2003. – 420 с.
15. Савчук А.В. *Теоретические основы анализа инновационных проектов в промышленности: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти.* – Донецк, 2003. – 448 с.
16. Каченко Н.С. *Моделирование оценки инновационных проектов // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць.* – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – Вип. 142. – С. 268-277.
17. Маковеев П.С., Шарко М.В. *Организация, регулирование и управление инновационно-инвестиционной деятельностью в Украине.* – Херсон.: ХДТУ, 2004. – 235 с.

УДК 330.322.01

Дмитриченко И.А.

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ»

Переход экономики Украины на инновационный путь развития в значительной мере определяется объемами, направлениями, формами инвестиций, осуществляемых хозяйствующими субъектами. Характер инвестиционного процесса отражает такое понятие как «инвестиционная модель развития страны». Несмотря на то, что данное понятие широко используется как отечественными [1-4], так и зарубежными исследователями [5], однако продолжает оставаться неопределенность в его трактовке.

Цель исследования – рассмотреть сущность понятия «инвестиционная модель развития страны», определить основные типы инвестиционной модели с учетом распределения инвестиций между различными технологическими укладами.

Понятие «инвестиционная модель развития страны», является одним из центральных при анализе экономического положения страны и разработке путей перехода на инновационный путь экономического развития. В зависимости от расставляемых акцентов в данном словосочетании меняется и его содержание. Так, если выделяется первое слово в словосочетании «инвестиционная модель», то данное понятие трактуется как приоритетное развитие сектора производства инвестиционных товаров. Если акцент переносится на последнее слово данного словосочетания «модель развития», то оно используется как тождественное понятию «инновационное развитие» [1].

Существует также подход, в соответствии с которым данное понятие рассматривается как набор параметров, определяющих направления и характер капиталовложений [5].

Теоретико-методологической основой первого подхода является отождествление понятия «инвестиции» с понятием «капитальные вложения». Однако категория «капитальные вложения» является более узким понятием и может быть рассмотрена как одна из форм инвестиций, способствующая экономическому росту, но не аналогичная ей. Для второго подхода характерно сужение инвестиционного процесса рамками инновационной сферы, что также снижает эвристические возможности данного понятия.

На наш взгляд, в системе категорий, производных от такой базовой категории как «инвестиции», понятие «инвестиционная модель развития страны» имеет наиболее высокий уровень теоретического обобщения, и его назначение в том, чтобы вычленив специфику конкретного состояния инвестиционного процесса, осуществляемого за определенный период, с тем, чтобы конкретизировать инструменты регулирования данным процессом одним из важнейших субъектов инвестиционного процесса – государством.

Термин «модель» используется в литературе для обозначения образа реального объекта (процесса) в материальной или идеальной форме (т.е. описанный знаковыми средствами на каком-либо языке), отражающей существенные свойства моделируемого объекта (процесса) и замещающей его в ходе исследования и управления.

Поэтому, на наш взгляд, именно третий подход реализует теоретико-методологический потенциал данного понятия. С учетом сказанного следует определить понятие «инвестиционная модель развития страны», как набор параметров, определяющих направления и характер капиталовложений, осуществляемых субъектами инвестиционного процесса на основе сложившейся системы мотиваций, закрепленной в совокупности законодательно оформленных или неформальных институтов.

Инвестиционная модель отражает характер инвестиционного процесса. Последний, в свою очередь, определяется сущностью используемых инвестиций. Поэтому определение

типа инвестиционной модели должно осуществляться на основе учета классификации инвестиций, проводимой по разным группировочным признакам, исходя из их сущности.

В современной экономической литературе существует несколько подходов к классификации инвестиций, при этом основное внимание акцентируется на группировке инвестиций по источникам финансирования – собственные, заёмные, привлеченные; по формам собственности инвестиционных ресурсов – государственные, частные, иностранные, совместные; по срокам освоения и периодам инвестирования – краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные; по характеру участия в инвестиционном процессе – прямые, косвенные (портфельные).

В основе классификации инвестиций используется также уровень инвестиционного риска, вследствие чего выделяют: безрисковые инвестиции, характеризующие вложения средств в объекты инвестирования, в которых отсутствует реальный риск потери ожидаемого дохода или капитала и практически гарантировано получение прибыли; имеющие низкий уровень риска инвестиций; среднерисковые инвестиции; высокорисковые инвестиции; спекулятивные инвестиции, выражающие вложения капитала в наиболее рискованные активы (например, в акции вновь созданных компаний), где предполагается получение максимальной прибыли.

Учитывая актуальность для Украины проблемы перехода на инновационный путь экономического развития, необходимо также учитывать еще один такой важнейший классификационный признак инвестиций, как характер их распределения между технологическими укладами.

Технологический уклад – это взаимоувязанная и взаимообусловленная устойчивая экономическая система, имеющая определенное качественное наполнение, которое отличает технологические уклады один от другого [3].

В настоящее время в Украине доминирует воспроизводство 3-го технологического уклада. В развитом мире доминирование 3-го уклада припадало на послевоенные годы. Частично присутствует 4-й уклад, исчерпавший себя в развитых экономиках в середине 1970-х годов. Что касается 5-го технологического уклада, то на его долю приходится только около 3-5% в общей структуре национальной экономики. Этот уклад сегодня определяет собственно постиндустриальный тип производства (т.е. развитие сложной вычислительной техники, современных видов вооружений, программного обеспечения, авиационной промышленности, телекоммуникаций, роботостроения и новых материалов).

Согласно данным Института экономического прогнозирования Академии наук Украины, почти 60% объема промышленной продукции приходится на 3-й технологический уклад, 38% - на 4-й уклад. По выпуску продукции высшие технологические уклады – 5-й и 6-й – составляют около 4%, причем 6-й технологический уклад, который определяет перспективы высокотехнологического развития стран в будущем, в Украине почти отсутствует (меньше 0,1%). Около 58% промышленной продукции приходится на 3-й технологический уклад (технологии промышленности строительных материалов, черной металлургии, судостроения, обработка металла, легкой, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности) и 38% - на 4-й.

Финансирование научно-технических разработок почти на 70% приходится сегодня на 4-й, и только 23% - на 5-й технологический уклады. 60% и 30% инновационных затрат распределяются между 4-м и 3-м технологическими укладами, а 5-й уклад в инновационных затратах занимает лишь 8,6%.

Что касается инвестиций, которые, в сущности, определяют будущее на ближайшие 10-15 лет, то 95% всех инвестиций направляются в 3-й и 4-й технологические уклады (75% и 20% соответственно), и только 4,5% инвестиций направляются в 5-й технологический уклад. В технологической части капитальных вложений (техническое перевооружение и модернизация) на 83% доминирует 3-й технологический уклад и лишь 10% приходится на 4-й [2].

Учитывая особенности развития технологических укладов и характер распределения инвестиций между ними, можно утверждать, что инвестиционной модели развития, сложившейся в Украине, присущ «обратный» (инверсионный) тип их распределения, когда они распределяются в более устаревшие технологические уклады и не обеспечивают их поэтапную, органическую замену более передовыми, как это происходит в промышленно развитых странах.

Высокотехнологичные и наукоемкие отрасли практически не имеют доступа к финансовым ресурсам для обеспечения инноваций. Это объясняется тем, что частный капитал стремится к быстрому получению максимальной прибыли с минимальными издержками, поэтому он более охотно идет в торгово-посредническую сферу и сферу финансовых спекуляций. Он не направляется в высокотехнологичные наукоемкие отрасли производства, требующие значительных капиталовложений в научный поиск и разработки, а отдачу от вложенных денежных средств приходится ожидать достаточно долго. Иностраный капитал также не заинтересован в капиталовложениях в эти отрасли, так как для него главная проблема заключается не в создании себе конкурента, а в сбыте в Украине своего собственного конечного продукта. Среди основных препятствий на пути создания механизмов финансового обеспечения инновационной модели экономического развития следует также назвать характер и особенности институциональной системы формирующейся в условиях переходной экономики.

В мировой экономике сформировались две базовые институциональные модели, в основе своей имеющие особенности развития финансовых систем [5]. Украина, как и ряд других постсоветских государств, не вписывается ни в одну из них: ни в так называемую рыночную (основанную на доминирующей роли рынка ценных бумаг), ни в банковскую. Основанием для такого вывода являются особенности формирующихся в стране фондового рынка и банковской системы.

В современной экономической системе фондовый рынок играет важную роль. Динамика курсовых цен, фондовых индексов, рыночной капитализации и рыночной стоимости компаний, рассчитываемых по результатам биржевых торгов, характеризует деловую активность как в отдельных отраслях, так в экономике страны в целом, инвестиционный климат в ней, а также служит надежным ориентиром для инвесторов и предполагает направленность инвестиционных потоков. Фондовый рынок в Украине не в состоянии в полном объеме выполнить такую роль, что объясняется теми особенностями, которые ему характерны. К таким особенностям следует отнести:

- беспрецедентное в мировой практике превалирование неорганизованного рынка над организованным;
- ограниченное количество и низкая ликвидность ценных бумаг, привлекательных для инвесторов;
- обслуживание процесса передела бывшей государственной собственности и различных финансовых схем;
- слабая ориентация на процесс концентрации и движения капитала;
- преобладание во всех секторах рынка ценных бумаг юридических лиц и низкий удельный вес физических лиц;
- неспособность фондового рынка выполнять свою важнейшую функцию сохранения и приумножения национальных сбережений;
- высокая концентрация фондового рынка (географическая диспропорциональность фондового рынка, высокая концентрация структур фондового рынка в столице);
- ограниченная номенклатура финансовых инструментов, которыми оперирует фондовый рынок;
- отсутствие в нужных объемах качественных инструментов для инвестирования;
- высокая степень волатильности, как результат чрезмерно мягких условий допуска ценных бумаг в верхние уровни котировочной системы.

Специфические особенности присущи и банковской системе Украины, к ним следует отнести:

- асимметричный характер выполнения банками своих основных функций: расчетно-кассового центра и институционального инвестора, что выражается в том, что если функция расчетного центра в целом банками выполняется, то функция институционального инвестора осуществляется в полной мере только в Киеве;
- ограниченность долгосрочных и дешевых ресурсов;
- неразвитость механизмов регионального стимулирования банковской инвестиционной деятельности, ограниченность банковского продуктового ряда;
- отсутствие разработанной системы действенных мер, направленной на решение проблем инвестиционного обеспечения банками потребностей экономики регионов;
- диспропорциональный характер развития банковской системы, который проявляется как в значительной дифференциации количества банков – юридических лиц, так и в стоимости их активов в разрезе отдельных регионов.

Поскольку в настоящее время особенно важное значение получает переход к инновационно-структурному типу экономического роста, в этой связи необходимо изменение институциональной системы страны, которая составляет основу инвестиционной модели развития Украины и призвана сыграть в этом процессе решающую роль за счет определения эффективных источников формирования, инвестиционно-инновационной деятельности, принципиального изменения отраслевой структуры инвестиций.

#### ВЫВОДЫ

На основе проведенного анализа взаимосвязанных категорий инвестиционного процесса можно утверждать, что понятие «инвестиционная модель развития страны» – более универсальное и более обобщающее понятие, которое означает набор параметров, определяющих направления и характер капиталовложений, а не конкретное осуществление инвестиций в инновации или в сектор производства инвестиционных товаров.

В Украине в отличие от передовых промышленно развитых стран в настоящее время инвестиционно активными являются отрасли устаревших укладов. Исходя из этого, характер сложившейся в стране инвестиционной модели можно определить как инверсионную модель инвестиционного развития, то есть такую, для которой в отличие от органической модели не присущ сложившийся эффективный механизм перераспределения инвестиций из отраслей третьего и четвертого технологических укладов в современный пятый и формирующийся шестой технологические уклады

Основу такой инвестиционной модели составляет институциональная система, которую следует охарактеризовать как асимметричную, то есть такую, которая рассматривается в структурном плане как диспропорциональная, несбалансированная, а в функциональном – как система, не обеспечивающая перелив капитала из устаревших в новые технологические уклады и виды деятельности, такую, которая не выполняет прогрессивной селективной функции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гальчинский А., Левочкин С. Становление инвестиционной модели экономического роста Украины // Экономика Украины – 2004. - №6. – с. 4 – 11.
2. Лемішко О.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку України // Фінанси України – 2007. – №7. – с.46 – 61.
3. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник.. – К.: Либідь, 2006. . – 480 с.
4. Гесць В. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України // Президентський вісник, №3, 7 квітня 2004 р.
5. Кондратьев В. Особенности инвестиционной модели развития России. //Мировая экономика и международные отношения. – 2003 - №11. – С. 3.- 16.



УДК 331.108

Доровської О.Ф.

### **„ТРУДОВИЙ МЕНТАЛІТЕТ” ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПРАЦІ**

Глибокі зміни в політичній, економічній, соціальній сферах, що характеризують поступ України у двадцять першому сторіччі, засновані на ринкових відносинах. З розвитком ринкових відносин виникає об'єктивна необхідність у створенні нової соціальної організації суспільства, пошуку прийнятних методів організації праці і кадрової політики. Проте ніякий новий соціальний устрій не приведе до появи нової людини без врахування внутрішнього ядра особистості, його потреб, домінуючих ціннісних орієнтацій, мотивів трудової поведінки, особливостей менталітету.

Людська праця завжди була джерелом створення цінностей матеріальної та духовної культури, тому відношення до праці, спонукання до результативної діяльності ніколи не втрачали своєї актуальності. Використання ментальних особливостей людини є могутнім важелем спонукання її до високоефективної праці, а це, як наслідок, в змозі створити умови економічного розвитку країни.

Проте, до теперішнього часу, у питаннях організації, мотивації та стимулюванні праці, управлінні персоналом, кадровій роботі залишається традиційним несприйняття трудового менталітету та його регіональних особливостей. Українські науковці Д. Богиня, В.Гриньова, Г. Дмитренко, А. Колот, Н. Павловська, В. Пономаренко, М. Семикіна, Г. Щокін та ін. [1-7] підкреслюють, що оновлення трудової свідомості адекватно ринковим перетворенням і наголошують на обов'язковому врахуванні національного трудового менталітету, що знаходиться у тісному зв'язку з проблемами мотивації до ефективної праці.

Метою даної статті є визначення впливу ментальних особливостей людини на кінцеві результати індивідуальної і суспільної трудової діяльності, тобто на її мотиви, ціннісні орієнтації, типи трудової поведінки.

У моделі управління працею, яка була розроблена Фредеріком Уінслоу Тейлором, людина розглядалась як придаток машини, а зростання продуктивної праці ставилось у прямому залежності від жорсткого примусу, оплата праці залежала від виконання норм виробітку, розрахованих переважно на сильного та вмілого робітника [7]. Вважалося, що сумлінне ставлення робітника до трудових обов'язків пов'язано виключно з розміром оплати праці. Таке обмеження трудової ментальності пояснювалося певним рівнем організації виробництва у ті часи та умовами життя.

Однак поступові зміни в розвитку економічної і соціальної структури виробництва зумовили збагачення наукових уявлень про особливості трудової свідомості працівника.

На трудові відносини, продуктивність праці в значній мірі впливає не тільки заробіток, але й моральні чинники, взаємовідносини, духовний стан працівника [6]. Поряд з обмеженими поглядами на працівника як на істоту з вузьким колом матеріальних потреб, орієнтовану лише на оплату праці в процесі трудової діяльності, з'являється нове розуміння не стільки матеріально-речових, скільки морально-психологічних чинників трудової діяльності людини, які, за результатом експериментів та досліджень, відіграють не менш суттєву роль у досягненні вагомих кінцевих результатів праці [1]. Працівник перестав сприйматися суто „економічною людиною”, яка реагує тільки на матеріальні стимули. В ньому побачили „соціальну людину”, трудова свідомість якої і поведінка суттєво підпадає під вплив емоційно-психологічних чинників.

Отже, в теорії стає зрозумілим, що особливої уваги та безпосереднього вивчення потребує сама людина, її трудова свідомість, чинники, що формують ставлення до праці.

Особистість сучасного працівника постає в теперішній час як складне ціле, трудова свідомість та поведінка якого, на ринку праці, визначається сукупністю чинників, які спонукають до трудової діяльності в межах певного мотиваційного кола. Серед них присутні зовнішні мотиватори: на рівні суспільства, держави, підприємства, та внутрішні мотиватори: різноманітні потреби, інтереси, ціннісні орієнтації та її менталітет. Проте для того, щоб з'ясувати сутність мотивів до праці і механізм їх формування потрібно досліджувати як процес праці, так і трудовий менталітет працівника [8].

Кажучи про менталітет людини ми маємо на увазі загальний спосіб сприйняття світу, її можливість відчувати і мислити таким чином, як це характерно для сучасної епохи і тієї території де вона мешкає. Треба відзначити, що проблему менталітету і його вплив на процес праці почали досліджувати досить недавно – наприкінці 20 сторіччя. Це викликано змінами в ідеології і світосприйнятті. В Україні на ідеї оновлення трудового менталітету економісти стали звертати увагу з демократизацією суспільного життя та ринкової трансформації економіки. Ця категорія досить активно увійшла до наукового обігу, однак із-за своєї складності однозначності не набула. Проте, як варіант, процес формування трудового менталітету, можна представити у вигляді схеми, яку наведено на рис. 1.



Рис. 1. Процес формування відношення людини до праці

Істотний внесок у сучасне розуміння менталітету належить відомому українському економісту М.І. Туган-Барановському. Він казав, що серед мотивів господарчої діяльності особливе місце займає світ психологічних почуттів людини, трудові традиції, патріотизм, релігія, мораль, національна самосвідомість, характер, духовний склад, тобто те, що зараз прийнято називати менталітетом [3].

Соціологи визначають менталітет як „стан нації, народу, громадян, що ввібрав в себе „... результати тривалого та стійкого впливу етнічних, природно-географічних та соціально-економічних умов проживання суб'єкта менталітету” [1].

Як вже підкреслювалось раніше, використання ментальних особливостей є могутнім важелем спонукання людини до високоефективної праці. Проте тривалий період економічної кризи негативно позначився на трудовому менталітеті українців. В Україні спостерігається деформація трудових цінностей, масове погіршення якості трудового потенціалу, що відбивають дані статистики та наукових досліджень, починаючи з показників здоров'я, працездатності і до професійно-якісних характеристик сучасного працівника, його здатності до продуктивної праці [1].

Мотивація виживання почала домінувати над мотивацією високоефективної праці. На підприємствах промисловості сформувались поведінкові стереотипи безвідповідальності, безініціативності, марнотратного відношення до робочого часу і ресурсам, які стали значною перешкодою на шляху трансформації і європеїзації української економіки.

С. Злупко в своїх тезах доповіді на міжнародній науково - практичній конференції „Карпати – Український міст в Європу: проблеми та перспективи” зазначив: „...Україні з економічної кругової ями не вибратися, якщо переважатимуть соціальні орієнтири бездіяльності.

Сучасні акценти на соціальний захист є фальшивими вже тому, що вони потішають громадянство перспективою при низькій ефективності виробництва, продуктивності праці і т.д., ніби забуваючи про те, що праця є єдиним джерелом багатства” [4].

Трудовий менталітет, як засвідчують дослідження, спроможний впливати на хід економічних процесів, сприяти їх прискоренню чи гальмувати. Конгломерат позитивних та негативних рис менталітету населення, сформованих під впливом сукупності різноманітних чинників протягом тривалого періоду, своєрідно матеріалізуються в процесі виробничої діяльності, у формуванні певного соціально-економічного середовища, зокрема того, яке сьогодні мають українці [1].

Сьогодні в багатьох галузях економіки спостерігається послаблення мотивів до ефективної праці та самоорганізації. Це варто пов'язувати не лише з економічною або політичною кризою в суспільстві, але й с кризою моральною, яка відбулася набагато раніше у результаті тотального відчуження людини від всього того, що має формувати її як особистість [2].

Критичний аналіз національної трудової свідомості потрібен перш за все для пошуку шляхів якісного оновлення трудового менталітету працівника, якого потребує побудова суспільства високо розвинутої ринкової економіки, що можливе лише на засадах національного відродження, без копіюванні зарубіжного досвіду через суттєві відмінності у свідомості, ціннісних орієнтаціях та трудовій поведінці.

Ціннісним орієнтиром трудового менталітету працюючих громадян має стати спрямування свідомості працівників на розвиток своєї конкурентноздатності у праці, яка створює підстави для розвитку конкурентоспроможності та реальної незалежності економіки України.

Набуває актуальності сучасна освіта підприємців-управлінців, надзвичайно важливою є корінна перебудова економічної підготовки в усіх ланках життєдіяльності [5]. Прогресивні зміни в економічному житті повинні адекватно вплинути на трудовий менталітет за умовою усунення глибинних причин відчуження людини від ефективної праці і всього того, що формує її особистість. Це є найважливішою передумовою наближення менталітету сучасного працівника до загально визнаних рис трудового менталітету працівника ринкового типу.

Людина, як працівник, водночас є і виробником і споживачем матеріальних благ. Зовсім необов'язково, щоб людина споживала продукцію, яку сама виготовила. Це характерно скоріш для натурального господарства.

В умовах же все більшого розподілу праці, в умовах сучасного виробництва, якість праці людини впливає на його споживання опосередковано – через оплату праці. А тоді, коли порушуються принципи розподілу за кількістю та якістю праці, змінюються потреби, інтереси і ціннісні орієнтації у сфері праці [9] Працівник, знаючи що він не в змозі забезпечити свої потреби за рахунок свого трудового внеску, змінює свою трудову поведінку, що відбивається на глибинних основах прояву його ментальності.

У кожній окремій ситуації вибору трудової поведінки люди ведуть себе неоднаково, оскільки підґрунтям будь-якої дії стають комбінації різноманітних потреб, життєвих інтересів, мотивів ціннісних орієнтацій, вплив конкретних умов трудової діяльності та навколишнього середовища [8].

#### ВИСНОВКИ

Розуміння викладених обставин в теперішній час не є таємницею для економічної науки і практики. Всім відомо, що тривалий час система матеріального стимулювання була майже єдиним діючим методом активізації трудової діяльності. Проте слід відзначити, що проблема підвищення трудової активності не може бути вирішена тільки в рамках теорії і практики оплати праці, а потребує цілісного розвитку образу життя, системного управління умовами праці, побуту та відпочинку, загальної організації праці і виробництва. Саме комплексний вплив на людину цих факторів, які формують її ментальність, і визначить свідоме відношення людини до праці.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Богиня Д. П., Семикіна М. В. *Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики*. – Київ: "Шторм", 2003 -382 с.
2. Генкин Б. М. *Економика и социология труда*: - М.: Норма, 2006 – 448 с.
3. Злупко С. М. *Новаторство Михайла Туган-Барановського //Шлях перемоги*. – Львів. – 1995. 14 січня – с. 7
4. Злупко С. М. *Вплив ринкових відносин на зміни в системі зайнятості населення Карпатського регіону // Карпати –Український міст в Європу: проблеми і перспективи. Тези доповідей на міжнародній науково-практичній конференції*. – Львів. - 1993.
5. Лукінов І. *Ринкові трансформації(наприкінці ХХ століття)*. – К.: Основа, - 1998 – 450 с.
6. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. *Основи менеджмента*. – М.: Дело, - 1992
7. Тейлор Ф. У. *Принципи научного менеджмента*. – М.: Изд-во „Контролинг”. – 1992.
8. *Управління трудовим потенціалом. Наукове видання /В. С Пономаренко, В. М. Гриньова, М. М. Салун, М. М. Новикова та ін.* – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 348 с.
9. Щеглова Н. В., Ткачук Л. М., Романець І. В. *Трансформація організаційної поведінки персоналу як фактор розвитку підприємства // Вісник Технологічного університету Поділля. – Хмельницький. – 2000. №6. – Ч.2.*

УДК 331.6

Дороніна О.А.

## ПІДГОТОВКА КАДРІВ НА ВИРОБНИЦТВІ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку продуктивних сил одним з провідних ресурсів, що забезпечують інноваційний розвиток є людські ресурси, персонал підприємства. Висока якість персоналу виступає головним чинником, який обумовлює успішність функціонування будь-якого підприємства, перспективи його розвитку та високу конкурентоспроможність на ринку товарів та послуг. Отже, проблеми розвитку персоналу, його навчання, підвищення кваліфікації мають належати до основних завдань сучасного менеджменту.

Різні аспекти, пов'язані з підготовкою кадрів на виробничому рівні, оцінкою ефективності професійного навчання викладені зокрема в роботах О.Грішнєвої, О.Єгоршина, А.Кібанова, Л.Колешньої, В.Савченка [1-3]. Однак, ця проблема потребує подальшого опрацювання оскільки є необхідність розробки і впровадження нових форм підготовки, формування вмотивованості працівників до навчання, оптимізації фінансування системи підготовки кадрів на рівні підприємства.

Метою статті є дослідження стану підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників промислового підприємства та розробка напрямків підвищення їх ефективності.

Підготовка кадрів на виробництві має певні переваги порівняно з іншими формами через те, що саме у виробничих умовах працівниками можуть бути отримані цінні знання і навички, що адаптовані до умов конкретного підприємства. Велике значення має формування системи професійного навчання перш за все на підприємствах тих галузей, які випускають високотехнологічну продукцію та забезпечують розвиток науково-технічного прогресу, перш за все – у машинобудуванні. Розглянемо стан професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників Акціонерного товариства «Норд», яке є спеціалізованим підприємством з виробництва побутових компресорних холодильників, морозильників, компресорів, газових плит.

Професійне навчання в АТ «Норд» здійснюється згідно з чинною законодавчою базою, стандартом підприємства СТП 13533086-023-2002, положеннями про професійну підготовку кадрів, про цехового організатора професійного навчання на визначається стратегією ЗАТ «Група Норд». Відповідно до цих документів, а також положення про навчальний центр, саме цей відділ організує професійне навчання кадрів на виробництві, яке спрямовано на підвищення якості професійного складу працівників. На підприємстві професійне навчання працівників носить безперервний характер. В АТ «Норд» широко поширені такі види професійного навчання: первинна професійна підготовка, перепідготовка робітників, підвищення кваліфікації робітників і підвищення кваліфікації керівників і фахівців. Професійне навчання працівників здійснюється шляхом індивідуального навчання.

Інформація щодо стану професійної підготовки і підвищення кваліфікації на підприємстві (табл.1) свідчить, що за період 2004-2006 рр. спостерігається збільшення працівників, які пройшли професійне навчання, у тому числі тих, хто були навчені новим професіям. Якщо у 2004р. було навчено новим професіям лише 239 працівників, то у 2006р. вже на 193 особи більше. Також на підприємстві майже в 4 рази збільшилася кількість працівників, які пройшли перепідготовку.

Однак у 2004-2006рр. на підприємстві спостерігалось зменшення чисельності працівників, що пройшли первинну професійну підготовку з 178 працівників у 2004р. до 173 працівників у 2006р. У 2006р. підвищило кваліфікацію 1839 осіб, тобто чисельність працівників,

що підвищили кваліфікацію, збільшилася на 634 особи в порівнянні з 2004р. і на 959 осіб у порівнянні з 2005р.

Таблиця 1

Стан професійної підготовки і підвищення кваліфікації  
кадрів АТ «Норд» за 2004-2006 рр., осіб

Назва показника	Роки		
	2004	2005	2006
Чисельність працівників, які пройшли професійне навчання, усього	1544	1242	2271
Навчено новим професіям, усього	239	362	432
у тому числі:			
- безпосередньо на виробництві	239	217	288
-у навчальних закладах різних типів	-	146	144
Чисельність працівників, які пройшли первинну професійну підготовку, усього	178	133	173
Чисельність працівників, які пройшли перепідготовку, усього	61	229	259
Підвищили кваліфікацію, усього	1305	880	1839
у тому числі:			
- керівники	-	87	183
- службовці й фахівці	94	57	727
- робітники, усього,	1211	735	929
у тому числі підвищили кваліфікаційний розряд	755	623	686
Чисельність працівників, які підвищили кваліфікацію безпосередньо на виробництві	755	862	1822
Чисельність працівників, що підвищили кваліфікацію в навчальних закладах різних типів	550	18	17

Зазначені тенденції свідчать про те, що у структурі системи управління персоналом АТ «Норд» значна увага приділяється навчанню та підвищенню кваліфікації персоналу, в результаті чого за період 2004 -2006р. значно зріс професійний і кваліфікаційний рівень працівників.

Проаналізуємо масштаби професійного навчання АТ «Норд» більш детально. Так, у 2006р. безпосередньо на виробництві пройшли професійну підготовку 288 працівників, у професійно-технічному училищі 144 особи за наступними спеціальностями: апаратник хімічного очищення (9 працівників), випробувач на герметичність (8 працівників), ливар пластмас (74 працівника), машиніст компресорних установок (8 працівників), оператор автоматичних і напіваавтоматичних ліній (35 робітників), друкар трафаретної печатки (15 працівників), зварник на машинах контактного зварювання (31 працівник), зварник пластмас (22 особи), слюсар механоскладальних робіт (62 працівника), фрезерувальник (16 робітників), штампувальник (26 працівників), електрогазозварник, зайнятий на різанні і ручному зварюванні (38 осіб), оператор автоматичних ліній і агрегатних верстатів (12 працівників), паяльник (10 працівників), шліфувальник, зайнятий на роботах з емульсією (11 учнів), оператор фарбувально-сушильної лінії й агрегату (12 працівників) і слюсар-інструментальник (8 робітників), а також слюсар-електрик по ремонту електроустаткування (8 учнів).

У АТ «Норд» існує та широко використовується практика оволодіння суміжними професіями. За період 2004-2006р. суміжні професії опанувало 182 працівників.

Щодо підвищення кваліфікації, то слід зазначити, що у 2004р. кваліфікацію підвищили 1211 працівників за 44 професіями. Основними професіями, за якими підвищено кваліфікацію в 2005р. 735 працівниками і в 929 працівниками 2006р., були: слюсар механоскладальних робіт, токар, слюсар по ремонту, оператор автоматичних і напіваавтоматичних ліній, випробувач на герметичність, транспортувальник, пакувальник, штампувальник, слюсар-електрик по ремонту електроустаткування, слюсар по ремонту автотранспорту, ливар пластмас, контролер по металопокриттях, зайнятий на післяопераційному контролі тощо.

Підвищенням кваліфікації в АТ «Норд» було охоплено не лише робітників, але й керівних працівників. У 2005р. підвищили кваліфікацію і пройшли різного роду навчання 910 керівників і фахівців.

На цільових курсах по вивченню модельних рядів холодильників пройшли навчання 170 керівників і фахівців основних виробничих цехів. Також у 2005 році було організоване підвищення кваліфікації 20 директорів підприємств ЗАТ «Група Норд».

У 2005р. навчено і проєктовано 81 відповідального за облік малоцінних і необоротних матеріальних активів і відповідальних за оформлення документів у корпоративній інформаційно-аналітичній системі АТ «Норд» - 112 фахівців. Також у 2005р. були проведені семінари для вивчення технічних характеристик і переваг, пристроїв і принципу роботи продукції АТ «Норд» для 25 продавців ТОВ «Компанія НБН», 16 продавців-консультантів, 11 регіональних менеджерів і 16 співробітників сервісних служб ТОВ «Домотехніка Норд». У компанії «АСКОН - комплексні рішення» пройшли курс навчання по темах: «Solid Works 2005», «Компас - Графік» з одержанням сертифіката і посвідчення - 14 працівників.

У 2005р. навчальним центром АТ «Норд» було проведено навчання з перевіркою знань 33 працівників, відповідальних за стан засобів вимірювальної техніки в структурних підрозділах. В АТ «Норд» були організовані цільові курси «Робота в програмі AutoCAD 2000 і» для енергетиків, механіків-енергетиків цехів і відділів (26 працівників). Також цього року проведено навчання 96 керівників і фахівців основних цехів на тему: «Основи побутової холодильної техніки» і 48 працівників пройшли навчання по темі «Оптимізація роботи з текстовими документами».

Проведення професійного навчання керівників, фахівців і робітників здійснюється через: факультети підвищення кваліфікації вузів, галузеві інститути підвищення кваліфікації, навчальні комбінати, курсове й індивідуальне навчання безпосередньо на виробництві. Для проведення навчання підприємство залучає як викладачів вузів, запрошує фахівців інших підприємств, у тому числі й іноземних, так і залучає кваліфікованих працівників підприємства.

Для організації і проведення професійного навчання підприємство витрачає кошти (табл.2). Ці витрати є прямими витратами на навчання, тобто до цієї групи витрат відносяться витрати на підготовку навчальних матеріалів, проведення занять, компенсацію інструкторам виробничого і теоретичного навчання, оплату відвідування співробітниками семінарів, курсів, середніх і вищих навчальних установ.

Таблиця 2

Витрати на професійне навчання АТ «Норд» за період 2004 -2006 рр, грн

Назва показника	Роки		
	2004	2005	2006
Витрачено власних коштів на всі види навчання, усього	347099,4	427920,3	510752,5
у тому числі:			
- безпосередньо на виробництві	124678,8	262535	314848
- у навчальних закладах різних типів за договорами	222420,6	165385,3	195904,5

Таким чином, на підприємстві «Норд» за період 2004 - 2006рр. намітилися тенденції зростання суми коштів, що залучаються на професійне навчання працівників підприємства як безпосередньо на підприємстві, так і в навчальних закладах різних типів за договорами. Отже, якщо у 2004р. загальна сума витрат на навчання склала - 347099,4 грн., то у 2006р. вона збільшилася до 510752,5 грн. або на 47%. Однак, незважаючи на позитивні тенденції, що намітилися в динаміці витрат на професійне навчання, їх сума залишається невеликою. Ця сума складає приблизно 1% від фонду оплати праці робітників підприємства.

У той же час, за кордоном корпоративне навчання як інструмент організаційного розвитку розглядається керівниками як вигідна сфера інвестування. Щорічно великі західні компанії витрачають від 2 до 5% свого бюджету на навчання і розвиток персоналу. Такі високі витрати на підвищення кваліфікації працівників обумовлені тим, що економічний ефект від інвестицій в розвиток персоналу значно вище, ніж від інвестицій у засоби виробництва. Дослідження, проведені у 3200 американських компаніях показали, що збільшення витрат на навчання персоналу на 10% дає приріст продуктивності праці на 8,5%, тоді як таке саме збільшення капіталовкладень дає приріст продуктивності лише на 3,8%. Підраховано, що 1 долар, вкладений в розвиток персоналу приносить від 3 до 8 доларів доходу [1, с. 105].

Таким чином, можна зробити висновок, що АТ «Норд» має необхідну базу для організації професійного навчання на підприємстві, однак для підвищення ефективності і масштабів обсягів професійного навчання необхідно збільшити ті суми, що виділяються на організацію навчання. Також немаловажною проблемою для підприємства на сьогоднішній момент є розробка дієвого механізму мотивації працівників до професійного розвитку, а також використання сучасних методик оцінки ефективності професійного навчання працівників підприємства.

Згідно з чинним законодавством з 1 січня 2006 р. витрати підприємств на професійне навчання персоналу включаються до валових витрат у розмірі до 3% фонду оплати праці. На думку фахівців, недоцільно встановлювати підприємствам обмеження відносно розмірів (3% до фонду оплати праці) включення до валових витрат виробництва і обігу витрати на підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації персоналу. Зазначені обмеження з фінансування професійного навчання не стимулюють роботодавців до підвищення якості робочої сили.

Для підприємств доцільно запровадити знижки на їх витрати на професійне навчання працівників. Суб'єкти господарської діяльності повинні одержати право на зменшення податків на прибуток для компенсації витрат на навчання (в еквіваленті 1% фонду оплати праці) [3, с.266].

З метою оптимізації навчання персоналу на підприємстві важливо вивчити зарубіжний досвід в цій сфері. За кордоном однією з найбільш поширених і ефективних форм підвищення кваліфікації робітників на виробництві є школи по вивченню передових прийомів і методів праці.

Школи по вивченню передових прийомів і методів праці створюються на підприємствах (у цехах) з метою масового освоєння робітниками прийомів і методів праці передовиків і новаторів виробництва, що домоглися значного зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції, економії сировини й матеріалів, поліпшення інших техніко-економічних показників.

Практика передових підприємств показує, що найбільш ефективні школи, де об'єктом вивчення є раціональні прийоми й методи праці, спроектовані на основі виявлення кращих виконавців окремих прийомів і методів праці. Вивчення передових прийомів і методів праці у групах працівників дозволяє виявити колективний досвід, оскільки в кожного виконавця вибираються ті прийоми й методи праці, які виконуються ним більш раціонально й розумно, чим іншими робітниками.



Для підвищення ефективності процесу передачі й засвоєння передових прийомів і методів праці склад учасників шкіл комплектується робітниками однієї професії (при індивідуальній організації праці) або робітниками однорідних бригад (при колективній організації праці).

Залежно від складу учасників розрізняють кілька видів шкіл по вивченню передових прийомів і методів праці:

цехові - робітники однієї професії, одного цеху, ділянки або відділення;

заводські - робітники однієї професії, загальної для кількох підрозділів (цехів, служб), або робітники однорідних бригад даного підприємства;

галузеві (міжзаводські) - склад учасників цих шкіл комплектується представниками робітників однієї професії кількох підприємств галузі.

Пропонуємо в АТ «Норд» впровадити цеховий вид вивчення передових прийомів і методів праці.

Організації роботи зазначених шкіл має передувати підготовча робота з виявлення, узагальнення й поширення передових прийомів і методів праці по технологічних процесах (операціях), при виконанні яких у окремих робітників показники нижчі за планові.

План організації й проведення шкіл по вивченню передових прийомів і методів праці має складатися Навчальним центром підприємства разом з підрозділами, що займаються питаннями наукової організації праці, заробітної плати й управління. У процесі розробки плану має важливе місце чітке визначення мети проведення школи, а саме зростання продуктивності праці робітників, що опанували професійні прийоми й методи праці.

Не менш важливе значення має розрахунок очікуваної економічної ефективності. Цей розрахунок на стадії планування дозволяє визначити доцільність вивчення даного досвіду, його вплив на підвищення ефективності роботи цеху або підприємства в цілому, а також установити границі поширення цього досвіду. Отже, у плані необхідно передбачати розрахункові (планові) витрати, пов'язані з виконанням цієї роботи.

Планування організації й проведення цехових шкіл повинне стати частиною розроблюваних на підприємствах планів організаційно-технічних заходів щодо виконання колективом планових завдань.

Після затвердження річного плану, не пізніше ніж за три місяці до строку проведення шкіл, розробляються наступні заходи:

опис передових прийомів і методів праці;

складання навчального плану й програми школи по вивченню передових прийомів і методів праці;

розробка карт організації праці, інструкційних карт тощо;

виготовлення необхідних учбово-наочних посібників та матеріалів, підготовка робочих місць для проведення занять;

підбір складу учнів, керівника й консультанта школи;

підготовка й оформлення учбово-облікової документації (договору з керівником і консультантом школи, розкладу занять, журналу обліку роботи школи по вивченню передових прийомів і методів праці).

Успішна робота школи, її ефективність залежить не тільки від правильного визначення обсягу підготовчих і організаційних заходів, але й у значній мірі від їх своєчасного і якісного виконання. Істотну роль у підвищенні якості планування, організації й проведення шкіл по вивченню передових прийомів і методів праці грає чіткий розподіл обов'язків по виконанню цих робіт між працівниками відповідних структурних підрозділів підприємства.

Вивчення передових прийомів і методів праці здійснюють працівники відділу організації праці й заробітної плати за обов'язкової участі інших підрозділів і технологічних служб підприємств, робітників і бригад, чий досвід вивчається.

Обираються ті прийоми й методи праці передовиків виробництва, результати праці яких значно перевищують середній рівень, досягнутий у цеху або на підприємстві. У першу чергу підлягають вивченню ті прийоми й методи праці, які були вдосконалені робітниками.

Важливо провести порівняльний аналіз виконання тих самих прийомів і методів праці передовиками, чий досвід вивчається, і іншими робітниками даної професії, порівняти ці дані з існуючими нормами. Такий аналіз дозволить виявити дійсно передові прийоми й методи праці, а також установити причини, за рахунок яких робітник досягає мінімальних витрат часу на виконання операцій або роботи в цілому. Результати вивчення повинні бути узагальнені й чітко зафіксовані в описі передових прийомів і методів праці.

Впровадженню й масовому поширенню передового досвіду сприяє інформаційна робота – висвітлення цього питання у заводській пресі, на виробничих нарадах, на спеціально організованих лекціях.

Основним документом, що регламентує навчальний процес у школах по вивченню передових прийомів і методів праці, є навчальний план і програма.

Навчальний план містить перелік досліджуваних тем, визначає кількість годин по темах і загальний час на проведення школи. При розробці програми школи необхідно враховувати сучасний рівень знань в області техніки й технології, науковій організації праці й виробництва, передовий виробничий досвід тощо. У її розробці повинні брати участь консультанти (із числа фахівців цеху), керівник школи (передовий робітник, чий досвід вивчається).

Теоретичні заняття (консультації) включають вступне заняття, на якому чітко формулюється мета школи; науково-технічне обґрунтування передових прийомів і методів праці; досягнення вітчизняної й закордонної науки й техніки в досліджуваній області. Технічні заняття передбачають ознайомлення з робочим місцем: його організацією, обслуговуванням, показ передових прийомів і методів праці, виконання цих прийомів і методів праці учасниками школи під спостереженням керівника школи. Практичні заняття передбачають ознайомлення з робочим місцем, його організацією, керівник школи демонструє й пояснює свої прийоми роботи, а ті, кого навчають, повторюють і засвоюють їх.

Перевірка засвоєння нових методів праці проводиться нормувальниками й технологами цехів постійно в процесі навчання й заноситься до «Журналу обліку роботи школи». Навчання в школі закінчується підсумковим заняттям. Підсумки роботи школи підводять на виробничій нараді, що проводить керівник підрозділу і його заступник (цехові школи), головний інженер або його заступники (заводські школи). Підсумки виробничої наради оформляються протоколом, що передається у відділ по підготовці кадрів для звіту про роботу школи.

Після закінчення навчання робітників у школі, працівники відділу організації праці й заробітної плати визначають ефективність роботи школи. Такими, хто закінчив навчання вважаються ті робітники, які досягли мети, поставленої програмою школи, опанували передові прийоми й методи праці, підвищили продуктивність праці й поліпшили якість роботи.

#### ВИСНОВКИ

Реалізація запропонованих заходів щодо удосконалення професійної підготовки працівників підприємства шляхом організації роботи школи по вивченню передових прийомів і методів праці, збільшення інвестицій в розвиток персоналу та підвищення їх ефективності будуть сприяти не лише підвищенню якості персоналу підприємства, а й забезпечать його конкурентоспроможність.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бурдейна Т.Б. Оцінка ефективності навчання персоналу // Формування ринкової економіки: Зб.наук.праць. Спец.вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики – Т.1., Ч.1. – К.КНЕУ, 2007. - С.103-109.
2. Колешня Л. Підготовка фахівців у ринковій економіці: проблеми і шляхи вирішення // Україна: аспекти праці. – 2003. - № 3. – С. 19-25.
3. Савченко В.А. Напрями підвищення ефективності системи професійного навчання персоналу на виробництві // С.262 – 278.

УДК 658.3

Д'яченко Ю.Ю.

## ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ У НАВЧАННІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Навчання персоналу підприємств є одним з головних чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах динамічного розвитку інноваційної економіки знань та процесів глобалізації та євроінтеграції. Метою системи навчання персоналу є приведення знань, навичок та вмінь персоналу у відповідність до певних посадових вимог [1-3]. Визначення кола працівників, для яких навчання є необхідним, змісту та обсягу навчання є передумовою ефективної роботи системи навчання персоналу. Узагальнюючим, інтегральним показником, який характеризує відповідність професійні якості працівника, може бути розмір людського капіталу (ЛК). Відповідно до посадових вимог розраховується належний для виконання обов'язків обсяг ЛК. Останній диференціюється як специфічний для певного робочого місця, посади, підприємства, галузі або регіону, країни та загальний ЛК. Визначаючи наявний обсяг ЛК певного працівника і порівнюючи його із належним, можна визначити зміст (за видом недостатнього капіталу) та обсяг (за різницею між наявним та належним рівнем) навчання.

Метою даною статті є розробка механізму визначення обсягу ЛК працівника з метою оцінки необхідності у навчанні.

Реалізація вищенаведеної схеми потребує аналізу методів розрахунку ЛК, який є складовим більш широкого поняття „інтелектуальний капітал” (ІК). Обрана методика має бути досить простою для широкого застосування на виробництві і в той же час враховувати застарівання знань та навичок, тобто моральний знос ЛК. Для точного визначення змісту навчання виділяються окремі активи ЛК, які залежать від компетентності працівника та можуть бути змінені за допомогою навчання. Джерелами цих активів є інвестиції, зокрема, різні види навчання. Відповідно, розміри цих активів визначаються за величинами капіталовкладень у ЛК у вигляді певних видів навчання.

Оформлення теорії ЛК припадає на кінець 50-х і початок 60-х років у США. У джерел її стояли відомі американські економісти, представники так званої «чиказької школи», – Теодор Шульц і Гарі Бекер, а також Бартон Вейсброд, Джордж Мінцер, Чі Хансен. Основні положення теорії було викладено у праці Т. Шульца „Формування капіталу освіти” у 1960 р., а свій розвиток вона отримала у праці „Інвестиції в людський капітал” (1961). Класичним твором, який багато в чому визначив подальший напрям досліджень у цій області, вважається праця Гері Бекера «Людський капітал» (1964).

Теодор Шульц першим показав, що людський капітал має всі необхідні ознаки виробничого характеру, має властивості накопичуватись та відтворюватись на відновлюваній базі. Центральна методологічна установка «чиказької школи» людського капіталу – пояснювати економічні процеси на основі принципу максимізуючої поведінки індивідуумів – перенесена на різні сфери позаринкової діяльності людини. При цьому наголос робиться на кількісний аналіз. Завершення теорія людського капіталу отримала після використання регресійного аналізу для визначення ступеня впливу на зростання заробітної плати таких факторів як освіта, виробничий досвід, природні здібності та інших.

Під ЛК розуміється наявний запас здібностей, знань, навичок, мотивацій та енергії, яким володіє особа і який може бути використаний для отримання доходу їх власником. Ця здатність приносити дохід робить людський капітал подібними до інших форм капіталу. Його формування, подібно до накопичення фізичного або фінансового капіталу, вимагає відво-

лікання коштів від поточного споживання заради отримання додаткових доходів у майбутньому. До найважливіших видів людських інвестицій відносять освіту, навчання персоналу, міграцію, інформаційний пошук, народження та виховання дітей.

Категорія ІК була запропонована для більш повного врахування основних факторів, які приймають участь у виробництві товарів та послуг поряд із фізичним капіталом, землею та працею. Теорії ІК були висунуті як відповідь на проблему невідповідності ринкової вартості та обсягу матеріальних активів інформаційно насичених компаній. Для обліку та управління нематеріальними активами (НМА) як складової вартості компанії і було запропоновано поняття ІК. Такий підхід дозволяє як більш ефективно управляти нематеріальними ресурсами, так і представляти більш привабливий образ компанії для інвесторів. Таким чином, категорія ІК була введена для більш повного обліку основних фондів, які приймають участь у виробництві поряд із фізичним капіталом, землею та працею. Із зростанням значення інтелектуальної діяльності з'являється і інтерес до теоретичного обґрунтування обрахування та управління ІК. Загальну відомість цьому терміну надав американський публіцист Томас Стюарт, який представив його у процесі написання статті для часопису „Fortune” восени 1990 року, а сама стаття “Сила інтелекту: як інтелектуальний капітал стає найбільш цінним активом Америки” вийшла у січні 1991 року. В ній він визначив ІК як суму знань персоналу, яка дає компанії конкурентні переваги на ринку.

Більшість вчених підтримують структурування інтелектуальних активів на три складові: ЛК, структурний капітал, клієнтський капітал. В рамках цієї загальної схеми, кожна модель обґрунтовує виділення власних (або злиття вищенаведених) елементів та їх взаємозв'язки. В цілому, багатьма економістами вважається найбільш прийнятним визначення ІК, яке було запропоновано конференцією ОЕСР у 1999 році: ІК – це економічна цінність двох категорій нематеріального майна компанії: організаційний (структурний) капітал та ЛК” [1]. Таким чином, ІК вважається тільки частиною НМА компанії, до складу яких можуть входити інші види капіталу нематеріальної природи, що не є частиною ІК. Цієї ж думки дотримується один з основоположників теорії ІК – Т. Стюарт, хоча інші основоположники – Л. Едвінссон та Е. Брукінг вважають поняття ІК та НМА тотожними.

Повний огляд методів вимірювання ІК міститься в огляді К.-Е. Свейбі [2]. Ця класифікація є широко визнаною і полягає в поділі їх на чотири категорії у відповідності до методики розрахунків:

Методи ідентифікації окремих компонентів та обчислення ІК у грошовій формі (перша група методів) або у відносних величинах (друга група методів).

1. Методи прямого виміру ІК. Згідно з цими методами, спочатку оцінюються окремі компоненти чи активи, після цього шляхом складання або за більш складними формулами, виводиться загальна оцінка ІК компанії.

2. Методи обрахунку показників, як правило, не дають грошової оцінки ІК, а надають картину змін окремих компонентів чи в цілому ІК і працюють за наступним алгоритмом: обираються певні компоненти ІК, індикатори чи індекси для цих компонентів, будуються графічні або аналітичні залежності цих індексів, надається оцінка змінам індексів.

Методи обрахунку інтегральних показників (третья та четверта групи). Розрахунки за ними неможливі для неприбуткових організацій та внутрішніх підрозділів підприємств.

3. Методи обчислення ринкової капіталізації. Згідно з ними, вартість ІК обчислюється як різниця між ринковою капіталізацією компанії і основним капіталом. Методи третьої групи можуть використовуватись тільки для відкритих акціонерних товариств.

4. Методи розрахунку віддачі на активи. За цими методами: обчислюється показник ROA (Returns on Assets): відношення середнього доходу компанії до відрахування податків за деякий період до матеріальних активів компанії, цей показник порівнюється з аналогічним для галузі в цілому, обчислюється середній додатковий дохід від ІК шляхом множення

отриманої різниці на матеріальні активи компанії, шляхом прямої капіталізації чи дисконтування одержуваного грошового потоку можна одержати вартість ІК компанії.

Методи першої та другої груп відносяться до затратних і можуть застосовуватись на будь-якому рівні будь-якої організації чи підприємства незалежно від форми власності та прибутковості. Вони більш оперативні, ніж методи третьої та четвертої груп.

Методи другої групи дозволяють дослідити динаміку ІК, не даючи уявлення про абсолютні величини. Основною фундаментальною проблемою, пов'язаною із використанням нефінансових показників, є [3] невизначеність того, що вони характеризують діяльність, спрямовану на створення активу (витрати) і майбутню вартість для організації. Зважаючи на неможливість розділення цих ефектів, їх аналітичне використання має бути обережним.

Методи з третьої та четвертої групи є доходними, і базуються на недоведеному припущенні, що зміни у ринковій вартості підприємства або доходів компанії викликаються саме ІК. Насправді ці зміни є результатом дії багатьох факторів, серед яких ІК може не бути навіть домінуючим. Тому обрахована за ними величина відображає не тільки ІК і залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних факторів і не дає адекватного уявлення про величину ІК. Їх перевагою є простота використання та отримання грошової оцінки. Вони можуть використовуватись для порівняння підприємств однієї галузі, при купівлі-продажу та поглинанні підприємств. В такому разі при порівнянні заважаючі фактори, загальні для обох підприємств, будуть компенсуватись. Також, ці методи викорчовують звичайні правила бухгалтерського обліку, що спрощує їх інтеграцію із стандартною звітністю сприйняття бухгалтерами.

Належне виконання службових обов'язків, які передбачені посадовою інструкцією, можливо за умови відповідності компетентності співробітника вимогам, які висуваються до неї. Компетентність визначається знаннями, навичками та досвідом, які можна поділити на загальні, професійні та спеціальні. Останні відносяться до конкретного підприємства та робочого місця. Таким чином, можна виділити: загальну компетентність, професійну компетентність, спеціальну компетентність.

На сьогодні не існує загальноприйнятого кількісного критерію оцінювання компетентності. Визначення належного рівня компетентності має проводитись у відповідності до посадових вимог з урахуванням фінансових можливостей підприємства щодо досягнення цього рівня. Ми пропонуємо використовувати для цього відповідні величини ЛК: для загальної компетентності – сумарну величину ЛК, для часткових компетентностей – величини окремих активів ЛК.

Аналіз методів вимірювання ІК, складовою частиною якого є ЛК, виявляє, що інтегральні методи (третья та четверта група) дають можливість оцінити лише загальну величину ІК, без поділу на окремі складові, тому для розрахунку величин окремих складових ІК, зокрема, ЛК, прийнятні перша та друга група методів, які передбачають виділення певних складових, їх оцінку та використання поодиноці, порівняння або інтегрування до необхідного рівня. Вибір між фінансовими та відносними одиницями вимірювання при оцінці активів робиться виходячи з мети їх оцінки: при аналізі активів як таких, одиниці вимірювання є принциповими та перевагу можна надати фінансовим показникам, а при порівняльному аналізі одиниці вимірювання показників не є визначальними. Для аналізу активів ми приймаємо фінансові одиниці вимірювання. Розрахунок величин інвестицій проводиться на підставі підсумовування усереднених (в загальнонаціональних чи масштабах міста) величин витрат на оплату власне інвестицій та величин втрачених заробітків. Підсумовування витрат може проводитись як по компонентам (активам), так і по статтям інвестицій. Менш наочним, але і менш трудомістким, на наш погляд, є другий шлях. Таким чином, розрахунок величини ЛК працівника на певному робочому місці передбачає:

1. Виділення активів ЛК.

2. Ідентифікація інвестицій в ці компоненти (витрат). Ці інвестиції можуть бути розподілені між кількома компонентами ІК.

3. Розрахунок величин інвестицій.

4. Підсумовування витрат.

ЛК для трудового колективу підприємства розраховується підсумовуванням значень ЛК кожного працівника, а синергетичні ефекти можуть враховуватися при розрахунках соціального або структурного капіталу.

З огляду на те, що ЛК є видом капіталу, до активів ЛК віднесемо ті компоненти особистості, які приносять прибуток у процесі виробництва, а, отже, є сприятливими для економічної діяльності людини. Перелік та цінність активів змінюється в залежності від суспільного ладу, розвинутої виробництва. На сучасному етапі розвитку економіки загальноприйнято відносити до активів ЛК наступні [4]: здоров'я, знання, компетентність, професійні навички, вміння, кваліфікація, ділові якості, мобільність, мотивація, інформованість. Подальша оцінка цих активів вимагає визначення, ідентифікацію та підрахунок інвестицій в них. Сьогодні вважається, що основними джерелами капіталовкладень у ЛК є: охорона здоров'я, первинна освіта, професійна освіта, виховання та посилення мотивації, міграція, пошук важливої інформації. Ці інвестиції розподіляються внаслідок неподільності людської особи між різними активами ЛК.

Розглянемо можливий розрахунок основних активів ЛК.

До активів ЛК віднесемо базову компетентність  $F_b$ , професійну компетентність  $F_p$ , навички роботи на конкретному робочому місці  $F_w$ . До інвестицій в ЛК віднесемо наступні: базову освіту  $C_{be}$ , професійну освіту  $C_{pe}$ , самоосвіту  $C_{se}$ , підготовку на робочому місці  $C_{wp}$ . Приймаючи пряmlinійний метод амортизації ЛК для урахуванням застарівання відповідних навичок, фінансова оцінка відповідних активів ЛК проводиться як:

$$F_i = F'_i \left( 1 - \frac{n}{T} \right),$$

де  $F$  – залишкова вартість  $i$ -го активу ЛК;  $F'$  – первісна вартість  $i$ -го активу ЛК;  $n$  – строк служби  $i$ -го активу ЛК;  $T$  – строк корисної експлуатації  $i$ -го активу ЛК.

З урахуванням вищенаведеного, можна скласти систему рівнянь для визначення фінансової оцінки базової  $F'_b$  та професійної компетентності  $F'_p$ :

$$\begin{cases} F'_b = \sum_{h=1}^m C_{beh} + k_{pe/b} \sum_{i=1}^n C_{pei} + k_{se/b} \sum_{j=1}^p C_{sej}; \\ F'_p = k_{pe/p} \sum_{i=1}^n C_{pei} + k_{se/p} \sum_{j=1}^p C_{sej}; \\ F'_w = \sum_{k=1}^q C_{wph}; \\ k_{pe/b} + k_{pe/p} = 1; \\ k_{se/b} + k_{se/p} = 1. \end{cases}$$

Ця система невизначена, тому для спрощення приймаємо, що самоосвіта спрямована на підвищення тільки професійного рівня і  $k_{se/p} = 1$ , а  $k_{se/b} = 0$ , та професійна освіта на впливає на базові знання, тобто  $k_{pe/p} = 1$ , а  $k_{pe/b} = 0$ , і таким чином,

$$F'_b = \sum_{h=1}^m C_{beh}; \quad F'_p = \sum_{i=1}^n C_{pei} + \sum_{j=1}^p C_{sej}; \quad F'_w = \sum_{k=1}^q C_{wph}.$$

Визначаючи величини інвестицій, визначаємо фінансову оцінку базової  $F'_b$  та професійної компетентності  $F'_p$  та навичок роботи на конкретному робочому місці  $F'_w$ .

Визначення величини відповідного активу ЛК можливо як суми витрат на отримання певної компетентності. Для забезпечення однозначної оцінки інвестицій у ЛК, які були зроблені у різні роки, вони переоцінюються із врахуванням темпів інфляції:

$$C_i = C'_i(1-r)^n,$$

де  $C$  – приведена вартість  $i$ -ї інвестиції в ЛК;  $C'$  – первісна вартість  $i$ -ї інвестиції в ЛК;  $r$  – середньорічні темпи інфляції, в.о.;  $n$  – число років з моменту здійснення  $i$ -ї інвестиції в ЛК.

Відповідні інвестиції складаються з прямих на непрямих витрат:

$$C'_i = C'_{di} + C'_{ii},$$

де  $C'_{di}$  – пряма складова інвестиції,  $C'_{ii}$  – непрямі складова інвестиції.

Розрахунок основних активів ЛК

Таким чином, залишкова вартість основних активів ЛК обчислюються наступним чином:

а) складова базової компетентності:

$$F_b = \sum_{h=1}^k \left[ (C'_{bedh} + C'_{beih}) (1-r)^{n_h} \left( 1 - \frac{n_h}{T_h} \right) \right];$$

б) складова професійної компетентності:

$$F_p = \sum_{i=1}^m \left[ (C'_{pedi} + C'_{peii}) (1-r)^{n_i} \left( 1 - \frac{n_i}{T_i} \right) \right] + \sum_{j=1}^n \left[ (C'_{sedj} + C'_{seij}) (1-r)^{n_j} \left( 1 - \frac{n_j}{T_j} \right) \right];$$

в) складова навичок роботи на конкретному робочому місці:

$$F_w = \sum_{k=1}^q \left[ (C'_{wpdk} + C'_{wpik}) (1-r)^{n_k} \left( 1 - \frac{n_k}{T_k} \right) \right].$$

Вартість інвестицій визначається за усередненими значеннями у відповідний період.

Усунення невідповідності між належним та наявним рівнем компетентності, яка характеризується значенням ЛК, притаманного певному працівнику, проводиться за рахунок навчання персоналу.

## ВИСНОВКИ

Необхідність у навчанні персоналу може бути визначена шляхом порівняння наявного у працівника та належного на певній посаді обсягу людського капіталу. Такий розрахунок передбачає аналіз інвестицій у людський капітал та їх поділ за окремими компонентами людського капіталу, які відповідають різним видам освіти.

## ЛІТЕРАТУРА

1. [www.oecd.org/dsti/indcomp/Amsonf/symposium.htm](http://www.oecd.org/dsti/indcomp/Amsonf/symposium.htm)
2. Sveiby K.E. *Methods for Measuring Intangible Assets*, Jan 2001, updated April 2001, May 2002, October 2002, April 2004.
3. Лукичѳва Л.И. *Управление интеллектуальным капиталом*. – М.: Омега-Л, 2007. – 552 с.
4. Грїшнова О.А. *Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки*. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2001. – 254 с.

УДК 65.012.34 (075.8)

Єлетенко О.В.

## ВИРОБНИЧА ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вітчизняні підприємства знаходяться в умовах, коли можливості раціоналізації виробництва вичерпуються, увага керівників підприємств сконцентрована на підсистемах розподілу та матеріально-технічному постачанні. Однак можливості та резерви для раціоналізації виробничих логістичних процесів в них ще досить великі. Ось чому при створенні логістичної системи промислових підприємств центральне місце займає логістична підсистема виробництва. При цьому не можна забувати про важливість інших підсистем. Лише оптимальне розміщення партій готової продукції в регіонах збуту, доступність готової продукції в той момент, коли вона у споживчому попиті, врахування всіх компонентів, які сприяють цьому, може надати бажаний та очікуваний результат.

Створення оптимальної виробничої логістичної системи, як підсистеми виробництва, надасть можливість створити єдину систему обліку та контролю за рухом продукції та комплектуючих частин на кожній ділянці, а також за станом логістичного процесу на підприємстві в цілому; скоротити кількість допоміжного персоналу та облікової документації, кількість помилок обліку або навіть звести на нуль їх наявність тощо.

Згідно з [1, с. 53] діюча типова система управління промисловим підприємством базується на функціональному підході, який завжди забезпечує досягнення мети логістики. Автор характеризує таку систему управління як негативну та суперечливу. Бо така організація веде до зниження конкурентоспроможності, а саме до зростання залишків запасів готової продукції, що веде до заморожування обігових коштів, зменшення прибутків внаслідок втрачених можливостей; при отриманні конкретних замовлень з'являється необхідність у доопрацюванні та переробленні готової продукції, що вже знаходиться на складі. Виникають збитки. Для усунення вказаних проблем застосовують концепцію і методологію логістики. В результаті можна поліпшити координацію між взаємопов'язаними функціями постачання, підтримки виробництва, збуту.

Крім Окландер М.А. і Хромова О.П. [1] питанням виробничої логістики приділили увагу такі науковці як О.Д. Чудаков [2], А.І. Семененко [3], В.І. Сергіїв [3], Є. Крикавський [4] та багато інших. Кожен з них пропонує своє бачення ефективної логістичної системи виробництва на підприємстві, пропонує алгоритми її побудови, наводить традиційні схеми виробничої логістики та їх аналіз, надає рекомендації що до створення особливого структурного елемента – виробничої логістичної системи. Кожна пропозиція є вірною для описуваної ситуації, але часто вона є обмеженою, однобічною, занадто узагальненою або деталізованою. Це пов'язано з тим, що створення такої системи є досить складним процесом, пов'язаним з низкою проблем та перешкод, тому і досі не визначено універсальну схему виробничої логістичної системи.

Метою даної статті є аналіз існуючої типової схеми управління підприємством та розробка виробничої логістичної підсистеми (системи) на промисловому підприємстві.

Значення виробничої логістичної підсистеми визначається такими факторами:

1) дана підсистема є джерелом матеріальних потоків і первинної інформації. Виробнича логістика інтегрує в собі транспортування матеріалів, комплектуючих частин всередині логістичної системи підприємства між виробничими ділянками, включаючи проміжне внутрішньовиробниче складування;

2) виробничі логістичні підсистеми задають певний ритм всьому логістичному ланцюгу, відповідно підсистеми постачання та збуту повинні функціонувати відповідно до ритму виробничої підсистеми;



3) основна мета виробничої логістики – це комплексне планування та управління матеріальним потоком у процесах виробництва, внутрішньовиробничого транспортування і складування та відповідним інформаційним потоком, забезпечуючи витратну та часову оптимізацію характеристик матеріального потоку.

В загальному випадку питання виробництва, які вирішуються за допомогою логістичного управління, полягають в забезпеченні ресурсами виробництва (що виготовляти самостійно, а що купувати у постачальників або у зовнішніх продуцентів); в розміщенні замовлень та планування складської мережі; виборі обладнання, яке потрібне для виробничого процесу; в здійсненні виробничо-календарного планування та отриманні виробничих планів, які можна використовувати у якості директивних документів; в найефективнішому використанні транспорту, його структурній організації та функціонування; в здійсненні диспетчерського та виробничого контролю під час реалізації виробничо-календарних планів; в створенні та управлінні системи складування, здійсненні контролю рівнів запасів у виробництві продукції; в здійсненні обліку та управління запасами готової продукції та інше.

Логістичне управління повинне впливати на виробничий процес та організувати його таким чином, щоб при мінімальних витратах найкращим чином задовольняти потенційних споживачів і розширювати їх коло. Механізм логістичного управління виробничим підприємством полягає в досягненні максимальної різниці між витратами на закупівлю сировини і витратами на виробництво та одержаним від реалізації готової продукції прибутком.

На багатьох сучасних промислових підприємствах система управління залишається в стилі управління „зверху” та використовує адміністративні методи координації. За такою схемою [1, с. 55] всі зміни в сфері споживання та збуту будуть оперативно враховані в подальших сферах виробництва і постачання, що надає можливість усунути з виробничого процесу все нераціональне і забезпечити постачання „точно вчасно”. При цьому треба відмітити наявність в підпорядкуванні у відділу збуту регіональних торговельних представництв, які можуть складатися з фірмових магазинів, сервісних центрів та мережі торгових агентів. При таких обставинах досягти цілей логістичного управління підприємством (виробництвом) не завжди є можливим. Така схема не є достатньо повною, вона не відображає саме логістичну виробничу підсистему, яка є важливим елементом діяльності промислового підприємства. Діюча типова система управління промисловим підприємством не передбачає логістичного управління, тобто відсутня виробнича логістична система, саме в той час, коли потрібно вже думати про інтегровану логістичну систему управління.

У ряді літературних джерел наводиться приклад схеми виробничої логістичної системи або її частини [1], [2], [3] та інші. Одну з таких схем (рис. 1), в якій відображено два різновиди логістичних потоків – матеріальний (суцільна лінія) та інформаційний (пунктирна лінія), розглянули і Семененко А.І. та Сергеев В.І. [3, с. 385]. Дана схема за думкою авторів реалізує п'ять рівнів логістичного управління, а саме: адміністративний вище розміщений рівень підприємства в цілому; рівень управління положенням; рівень виконання окремих замовлень згідно календарному плану-графіку; оперативний режим управління інформаційними та матеріальними потоками; управління в режимі реального часу, реалізація плану виробництва по окремим технологічним агрегатах.

Основними питаннями, якими займалися науковці-економісти до нашого часу, були:

- 1) забезпечення підприємства матеріально-технічною базою;
- 2) своєчасне та в потрібному обсязі постачання сировини тощо;
- 3) розподіл готової продукції.

Однак, дана схема не є повним відображенням дійсного логістичного виробничого процесу. Схема не відображує усі можливі шляхи та напрями матеріального та інформаційного потоків. На наш погляд, у верхній на півплощині схеми відображений процес теоретичного логістичного управління, а в нижній півплощині безпосередньо практичне (фізичне) відтворення виробничого процесу.

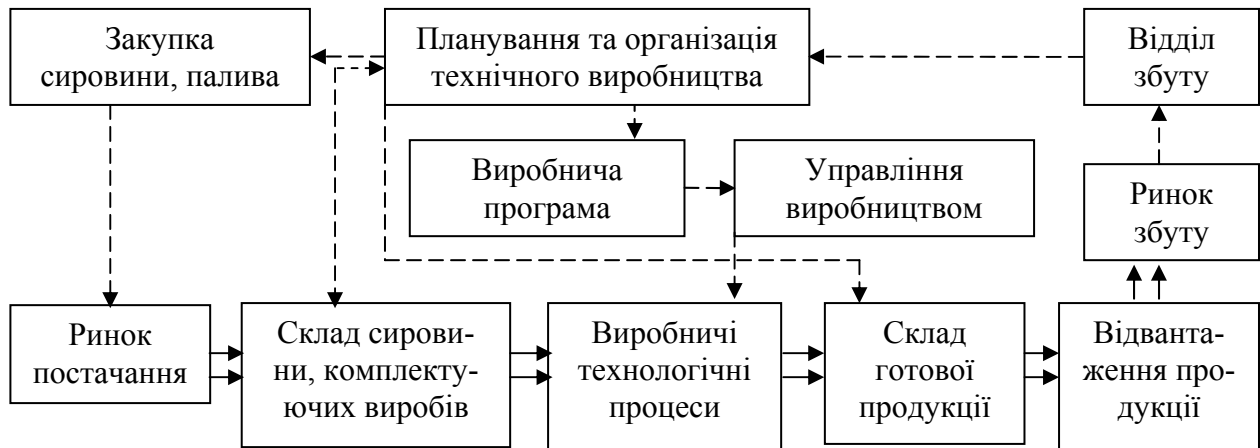


Рис. 1. Спрощена схема виробничої логістичної системи

Представляючи схему єдиним цілим, автори використовують термін „внутрішньовиробнича логістична система”, тоді було б зручнішим внести до неї деякі зміни, а саме: 1) винести за межі внутрішньовиробничої логістичної схеми блок „Ринок збуту”; 2) відобразити рух матеріального потоку з блоку „Ринок постачання” до блоку „Склад сировини, комплектуючих виробів” через блок „Закупка сировини, палива”; 3) встановити інформаційний зв’язок з блоком „Склад готової продукції” з блоком „відділ збуту”; 4) встановити інформаційний зв’язок між блоками „Відділ збуту” та „Відвантаження продукції”; 5) врахувати та відобразити на схемі можливі процеси повернення матеріального потоку з блоку „Ринок збуту” до блоку „Склад готової продукції”, при цьому можливе виникнення додаткового блоку (проміжного складу); 6) можливе виокремлення нового блоку „Маркетингові дослідження”; 7) будь-які дії в бізнес-процесі повинні відображатися не лише прямим інформаційним зв’язком, але й зворотнім.

Отже, наведена схема (рис. 1) не є універсальною і надає можливість подальшої оптимізації логістичних процесів на виробництві.

В наш час вже виникають питання, які пов’язані з вдосконаленням (оптимізацією) процесів виробництва, з впровадженням нових інформаційних технологій, з підвищенням вимог споживачів до якості виготовленої продукції, з постійною конкуренцією на внутрішньому та на світовому ринках та інше. Які ще б не були проблемні питання, все одно їх прийдеться вирішувати і на рівні виробничого процесу. Це пов’язано з тим, що підприємство взаємодіє з постачальниками, споживачами, іншими підприємствами; всередині самого підприємства можна спостерігати логістичні процеси між його підрозділами; відбуваються технологічні процеси всередині одного підрозділу.

Якою ж можна представити виробничу логістичну систему, які компоненти повинні або можуть входити до її складу? Перш за все потрібно визначити, що таке виробнича логістика. Для промислового підприємства важливою є виробнича сфера, яка являє собою „використання матеріальних ресурсів на виробничі потреби” [6, с.144-145] Під виробничою логістикою розуміють управління матеріальними потоками в сфері виробництва матеріальних благ та послуг [5]. Або це управління виробничим процесом з метою „зниження витрат і підвищення якості продукції управління матеріальними потоками незавершеного виробництва в технологічних процесах виробництва готової продукції” [6]. Але, на наш погляд, крім матеріальних потоків, треба розглядати і інформаційні, фінансові, трудові потоки, суто ті їх фрагменти, які циркулюють в сфері виробництва на підприємстві. Тому означення поняття „промислова логістика” можна дати більш загально. Промислова логістика – це управління матеріальними потоками всередині підприємства з метою мінімізації виробничих витрат та максимізації прибутку, з урахуванням стану та функціонування інформаційних, фінансових,

трудовах, сервісних потоків на підприємстві (в середині промислового циклу). Тоді виробнича логістична система являє собою з одного боку цілісну сукупність елементів (матеріальних, інформаційних, фінансових, трудових, сервісних потоків), які об'єднані за деякою ознакою та виконують функцію в єдине ціле, та тісно взаємодіють на рівні управління виробничим циклом. З іншого боку виробнича логістична система є підсистемою логістичної системи в цілому, тобто вона виступає однією з функціональних сфер логістики та виконує функції суто виробничого характеру. На нашу думку потрібно створити таку систему, яка б вирішувала якщо не всі, то більшість питань виробничої логістики. При цьому необхідно пам'ятати, що підсистему можна розглядати як систему, що володіє певними властивостями: інтегрованості, цілісності, структурованості, емерджентності, подільності, взаємопов'язаності елементів, наявності певної характеристики, мети, організації тощо.

Зрозуміло, що основним об'єктом управління в логістичній системі підприємства (у виробничій сфері) є матеріальний потік, який регулюється за допомогою фінансів та з використанням інформаційних потоків контролює їх (сфера менеджменту). Матеріальні потоки починаються зі створення потрібних матеріальних ресурсів, в процесі виробничої діяльності перетворюються в готові вироби, які потім поступають до споживача, як кінцевого користувача разом з належними сервісними послугами.

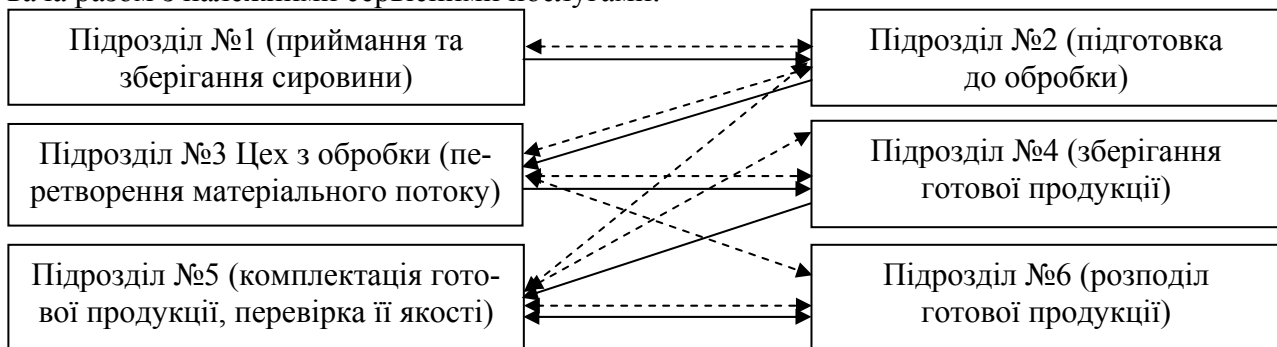


Рис. 2. Рух матеріального ( —→ ) та інформаційного ( ←--▶ ) потоків

Якщо спрощено зобразити основні пункти переміщення матеріального потоку всередині промислового підприємства, то для цього можна виділити шість основних пунктів, через які просувається цей потік. При цьому під час пересування матеріальний потік трансформується з форми „запас, як сировина” в форму „запас, як готова продукція” через форму „запас, як виробничий ресурс” (рис. 2). Треба зазначити, що з точки зору логістики на всіх етапах просування матеріального потоку відбувається його виробниче споживання, тобто матеріальний потік проходить виробничу сферу, і лише на кінцевому завершальному етапі, він потрапляє в сферу невиробничого споживання (використання товарів на особисте споживання і споживання населенням в установах і підприємствах невиробничої сфери).

Рух матеріального потоку всередині промислового підприємства має бути поступовим, цілеспрямованим, згрупованим, інформаційно визначеним та підконтрольним. Отже, матеріальний та інформаційний потоки є рухомими та взаємопов'язаними, а їх можливий рух спрощено можна представити у вигляді схеми (рис. 2). В свою чергу інформаційний потік повинен бути зворотнім та в багатьох випадках випереджувати матеріальний потік.

Сам виробничий процес складається з таких операцій над матеріальним потоком, як зберігання, обробка, збірка, випробування, транспортування, приймання та деякі інші. Неминучими в виробничій логістичній системі є проміжні склади, які можуть бути тимчасовими або на постійній основі. Одним з можливих варіантів схематичного представлення виробничої логістичної системи може служити схема, яка наведена вище (рис. 3).

Звичайно наведена схема не є досконалою, але вона як і інші може бути використана у подальшій раціоналізації логістичної діяльності промислового підприємства. Дана схема від-

биває найсуттєвіші ланки виробничої логістичної системи і може бути більш деталізована окремо для кожного промислового підприємства. Не виключене її доповнення та реструктуризація. Звичайно особливу роль в схемі (виробничій логістичній системі) відводиться організаційно-управлінському механізму, який допомагає досягти цілей логістики.

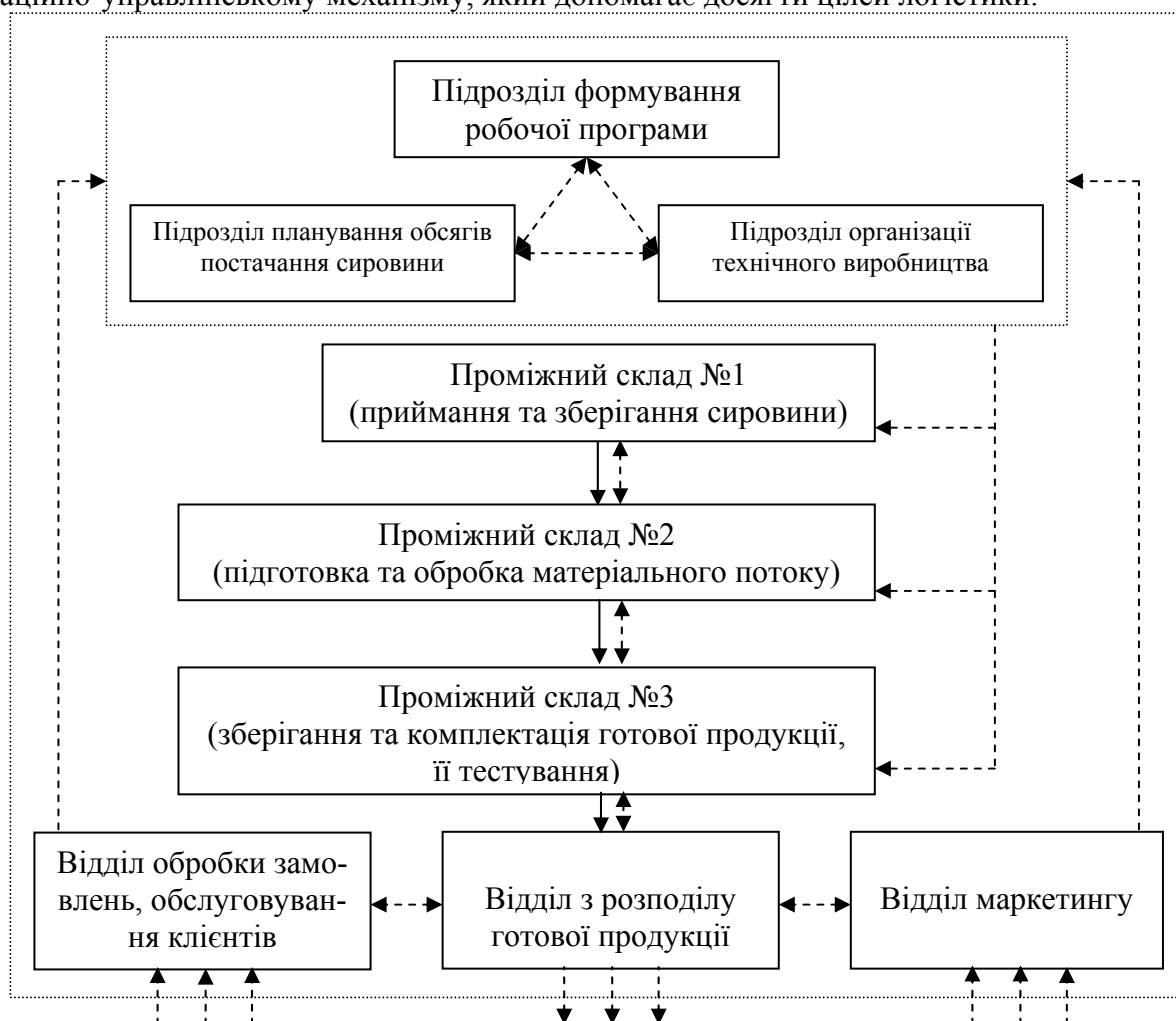


Рис. 3. Виробнича логістична система промислового підприємства ( —> – матеріальний потік, -.-> – інформаційний потік)

### ВИСНОВКИ

Проведений аналіз діючої типової системи управління промисловим підприємством дозволив визначити фактори, які визначають роль виробничої логістичної системи, та перелік виробничих питань, які розв'язуються за допомогою логістичного управління. Запропоноване схематичне подання виробничої логістичної системи в подальшому може стати підґрунтям оптимізації виробничої і логістичної діяльності промислового підприємства.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Окландер М.А., Хромов О.П. Промислова логістика: Навчальний посібник – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
2. А.Д. Чудаков. Логістика: Учебник. – М.: Издательство РДЛ, 2003. – 480 с.
3. А.И. Семенов, В.И. Сергеев. Логістика. Основы теории: Учебник для вузов. – СПб.: Издательство «Союз», 2003. – 544 с.
4. Крикавський Є. Логістика підприємства. – Львів: Львівська політехніка, 1996. – 140 с.
5. <http://elite-consult.com>
6. Альбеков А.У., Митько О.А. Коммерческая логістика / Серия «Учебники, учебные пособия» – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 416 с.

УДК 338.516.22

Єлецьких С.Я.

### **АДАПТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МЕТОДІВ ОПЕРАЦІЙНОГО АНАЛІЗУ**

Ринкові форми функціонування економіки пред'являють нові вимоги до внутрішнього механізму управління підприємством, передбачають створення умов економічної зацікавленості, можливості пристосування та адаптації до зовнішнього оточення, що забезпечує належну конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємства.

Центральне місце серед економічних методів управління належить ціноутворенню, оскільки саме через ціни забезпечується реалізація основних результатів діяльності підприємства, а, отже, ефективність виробництва. Рівень цін на виготовлену продукцію стає одним з основних параметрів ринкової поведінки підприємства, а активна цінова політика - одним з основних напрямів його виробничо-збутової діяльності. За цих умов ціни задають пріоритети технічній політиці підприємства, визначають ефективність її альтернативних стратегій

На розробку наукового підходу до вирішення досліджуваної проблеми як із позицій теоретичного осмислення, так і з точки зору використання практичного досвіду вплинули наукові розробки і публікації ряду відомих вчених-економістів: А.Томпсон, Дж. Формби [1], В.В. Герасименка [2], Васильев В.Н.[3], Самочкин В.Н.[4], Жданов С.А. [5], Друкер П. [6], Ансофф Н. [7] та ряду інших.

Разом з тим багато теоретико-методичних аспектів формування системи управління гнучким розвитком підприємства, спрямованої на адаптацію його діяльності до вимог ринку, потребують подальших поглиблених досліджень.

Так, наприклад, проблема врахування комплексу внутрішніх та зовнішніх чинників функціонування підприємства та їх використання як інформаційної основи для створення аналітичних адаптивних моделей управління промисловим підприємством не знайшла достатнього теоретично-методичного обґрунтування і вирішення в науковій літературі.

Метою даної статті є узагальнення та конкретизація основних етапів технології адаптивного менеджменту на підприємстві, визначення вимог до інструментарію економічного управління виробництвом та формулювання задач, які виконуються за допомогою адаптивних аналітичних моделей.

Перебудова господарських відносин у напрямку ринкової трансформації передбачає перегляд концепції планування виробничо-збутової діяльності на рівні окремо взятого підприємства, а саме: вироблення нових цілей і принципів формування обсягів виробництва і реалізації продукції, внесення кардинальних змін у методологію планування, характерною рисою якої є орієнтація на задоволення потреб споживача, перехід до цільових принципів формування системи цін та обсягів виробництва на основі врахування попиту та пропозиції.

В сучасних умовах задача здійснення ефективної виробничо-збутової діяльності підприємства полягає у визначенні оптимальних цін та обсягів виробництва у межах відповідного простору, обмеженого мінімальним рівнем, заснованим на беззбитковості, і максимальним рівнем, який визначається економічною кон'юнктурою. Обмеження, які формують рівень оптимальних цін, повинні враховувати у взаємозв'язку дві групи факторів - внутрішні обмежувальні фактори виробництва і обмежувальні фактори зовнішнього ринкового оточення.

До обмежувальних факторів виробництва, крім традиційних ( розміри витрат, рівень прибутку), необхідно включити обмеженість оборотних коштів (обсягів виробництва), циклічність виробництва всієї або окремих видів продукції та ряд інших.

Обмежувальні фактори, які характеризують вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства, включають в першу чергу попитові обмеження. Їх вивчення і визначення цінової функції попиту дозволяє підприємству здійснювати цінову політику, яка враховує вимоги споживачів. Необхідність спільного врахування відзначених груп факторів у поєднанні із критеріями оптимальності - цільовою настановою на максимізацію прибутку або забезпечення процесу виживання, обумовлює потребу в створенні оптимізаційної моделі цінової поведінки підприємства.

Запропонований методичний підхід до планування вихідного рівня ціни та масштабів виробництва продукції включає чотири основні етапи, які подано на рис. 1:

- 1) вибір мети виробничо-збутової діяльності підприємства;
- 2) встановлення обмежувальних факторів виробництва;
- 3) встановлення обмежувальних факторів зовнішнього середовища;
- 4) визначення оптимального сполучення цін та обсягів виробництва.

Як пріоритетні цілі діяльності підприємства відповідно до запропонованої методики, розглядаються такі: забезпечення процесу виживання та досягнення максимально можливого прибутку.

Як обмежувальні фактори, які впливають на кінцеві результати господарської діяльності підприємства, розглядаються витрати виробництва; обсяг випуску продукції; сума оборотних коштів, які вкладаються у виробництво; платоспроможний попит, що пред'являється на даний вид продукції.

Визначення меж ефективного простору для даного виду продукції пропонується здійснювати за такими напрямками:

визначення мінімального рівня ціни і відповідного до нього обсягу виробництва на основі раціоналізації витрат виробництва, побудови ізопрофіт та на їх основі виділення сфери найбільш пріоритетних параметрів господарської діяльності підприємства в умовах платіжної кризи;

визначення оптимальної ціни та обсягу виробництва в залежності від вибору обмежувальних факторів і різних варіантів максимізації прибутку: за абсолютною величиною; по відношенню до використаних для даного виду продукції оборотних коштів; при обмеженому обсязі виробництва.

Розглянемо більш детально основні напрямки, які визначають основний зміст запропонованого підходу до планування господарської діяльності підприємства.

В основі обмежувальних факторів виробництва лежать витрати виробництва і закономірності їх зміни в залежності від обсягів виробництва і рівня заданого прибутку, а також наявність необхідного обсягу оборотних коштів.

Визначена таким чином сфера цін і обсягів виробництва продукції, яка максимізує рентабельність оборотних коштів, дозволяє підприємством з обмеженим їх обсягом досягти граничного збільшення прибутку при заданому рівні цін на продукцію. Результатом комплексного розгляду цінових обмежувальних факторів виробництва є, таким чином, обґрунтування сфери цін та обсягів виробленої продукції, в якій підприємства можуть досягти мінімізації цін і максимізації рентабельності оборотних коштів.

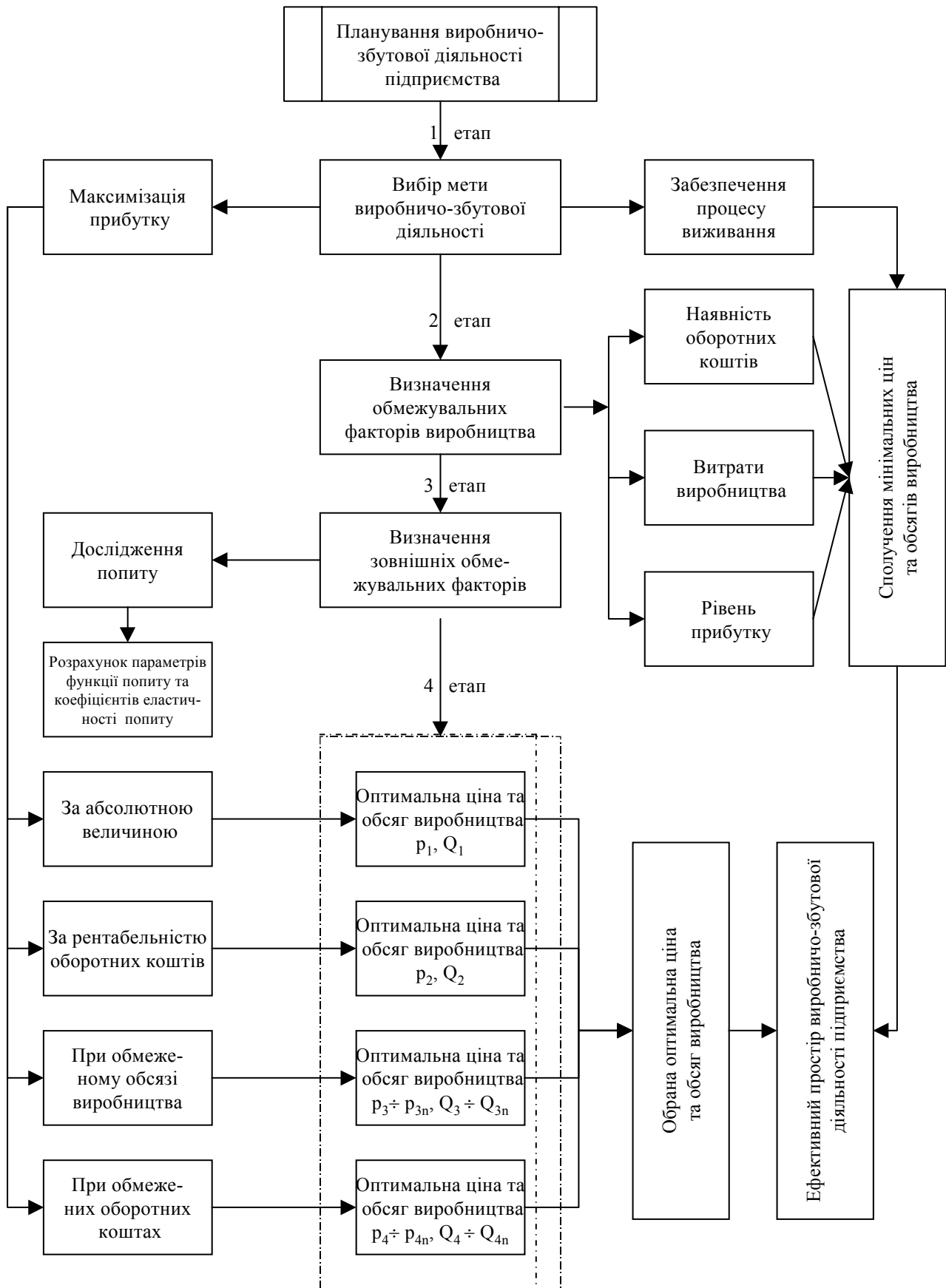


Рис. 1. Основні етапи планування виробничо-збутової діяльності промислових підприємств на основі оптимізації процесу ціноутворення

Комплексний розгляд обмежувальних факторів зовнішнього середовища та внутрішніх виробничих ціноутворюючих факторів на основі запропонованого підходу, дозволяє визначити характерні точки цінового простору на продукцію підприємства :

мінімальну ціну та обсяг виробництва , які визначаються попитом і знаходяться у сфері мінімальних цін, котрі змінюються в залежності від рівня заданого прибутку;

оптимальну ціну, яка задовольняє умові отримання максимального за абсолютною величиною прибутку з урахуванням попиту, який пред'являється на даний вид продукції;

ціну , яка максимізує рентабельність оборотних коштів при певному попиті на вироблену продукцію.

Для рішення задачі оптимізації обсягів випуску продукції та цін на неї з урахуванням обмежувальних факторів виробництва доцільним є розрахунок оптимального значення ціни та обсягу виробництва при досягненні максимальної сукупної рентабельності оборотних коштів, розподілених між декількома видами продукції. Сутність даного підходу полягає у початковій настанові на обмеження вихідної суми оборотних коштів, необхідних для покриття валових змінних витрат по виробництву декількох видів продукції. При цьому ставиться задача оптимального перерозподілу цієї суми між окремими видами продукції з метою досягнення максимальної сукупної рентабельності оборотних коштів при неможливості її максимізації по окремому виду продукції.

Зіставлення та приведення у відповідність характеристик та потреб навколишнього середовища із внутрішніми виробничо-фінансовими можливостями та економічним потенціалом підприємства надає можливість формування ефективного простору функціонування підприємства. В межах цього простору визначаються оптимальні параметри діяльності підприємства за критерієм, який відповідає цілі його функціонування.

Особливо актуальним є формування інформаційно-аналітичного простору ефективної виробничо-фінансової діяльності підприємства. Пошук оптимальних сполучень внутрішніх чинників, перманентна оцінка їх взаємодії з зовнішніми умовами, для досягнення запланованих виробничо-фінансових показників, визначених в залежності від тактичних та стратегічних критеріїв, орієнтуючись на які функціонує підприємство.

#### ВИСНОВКИ

На основі викладеного можна зробити висновок, що за сучасних умов планування виробничо-збутової діяльності промислового підприємства повинно здійснюватися на основі врахування багатофакторності економічних обмежень , орієнтованих як на внутрішні виробничі можливості підприємства, так і на умови зовнішнього економічного оточення, що дозволить подолати кризову ситуацію з найменшими втратами фінансових та матеріальних ресурсів.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. А.Томпсон, Дж. Формби Экономика фирмы / Пер. с англ.-М.: ЗАО"Издательство БИ-НОМ", 2004. - 544 с.
2. Герасименко В. В. Ценовая политика фирмы.-М.:Финстатинформ, 2005. - 192 с.
3. Васильев В.Н. Организация, управление и экономика гибкого интегрированного производства в машиностроении. М.: Машиностроение, 2006. - 312с.
4. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. –2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2005. – 376с.
5. Жданов С.А. Механизмы экономического управления предприятием. –М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 319с.
6. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения/ Пер. с англ. М. Кошельниковой. –М.: ФАИР – Пресс, 2007. – 288с.
7. Ансофф Н. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ./Науч. ред. и автор предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1999. - 519с.



УДК 658

Ерфорт И.Ю., Ерфорт Ю.А.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные предприятия работают в условиях нестабильного и конкурентного рынка. Необходимым условием их успешного функционирования в этих условиях является своевременная и адекватная реакция на изменяющиеся условия среды.

Исходя из того, что цена является фактором, определяющим доход, принимаемые ценовые решения относятся к числу наиболее важных и должны приниматься с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Вопросам ценообразования уделяется большое внимание в экономической литературе. Микроэкономический аспект формирования цен рассмотрен в работах ученых: Осипова В.Е. [1], Тарасевич В.М. [2], Дойля П. [3], Нэгла Т. и Холдена Р [4]. Однако, исследования в этой области посвящены преимущественно формированию цен и не уделяют должного внимания проблеме эффективности изменения цен, связанного с изменением факторов внешней и внутренней среды предприятия.

Целью статьи является развитие методических основ оценки эффективности ценовых изменений с позиций современной концепции управления предприятием. В работе [5] обоснован выбор концепции стоимости в качестве наиболее приемлемой методологической основы для оценки результатов деятельности предприятия.

Параметром операционной деятельности, определяющим стоимость предприятия, является рентабельность инвестированного капитала. Она определяется как отношение чистой операционной прибыли к инвестированному капиталу. Универсальность данного показателя обусловлена тем, что он может использоваться для сопоставления результатов деятельности различных по масштабам предприятий одной отрасли. Абсолютные показатели, такие как свободный денежный поток, экономическая прибыль, в этом случае неприменимы.

С учетом изложенного эффективность изменения цен оценивается с точки зрения его влияния на динамику показателя рентабельности инвестированного капитала. Использование рентабельности инвестированного капитала анализируемого предприятия при оценке эффективности изменения цен обосновано в том случае, если рентабельность инвестиций предприятия превышает среднеотраслевой уровень. В противном случае необходимо использовать среднеотраслевой или показатель рентабельности инвестиций наиболее успешных предприятий данной отрасли.

Изменение цен будем оценивать с помощью коэффициента, который рассчитывается по формуле

$$k_{ц}^t = \frac{Ц^t}{Ц^{t-1}} - 1, \quad (1)$$

где  $Ц^t$  – цена реализации продукции в текущем периоде устойчивости цен,

$Ц^{t-1}$  – цена реализации продукции в предыдущем периоде устойчивости цен.

Определим предельное значение коэффициента изменения цены, необходимое для обеспечения контрольного уровня рентабельности инвестированного капитала.

Для этого необходимо выявить факторы, влияние которых на изменение показателя рентабельности инвестированного капитала должно быть компенсировано изменением цен, и определить степень их влияния. Исходя из калькуляционного аспекта маржинальной теории ценообразования, можно выделить следующие факторы: объем реализации, переменные и постоянные расходы на производство и реализацию продукции предприятия.

Рассмотрев аналитические модели, позволяющие определить влияние изменения каждого из этих факторов на изменение цены реализации продукции предприятия с учетом ограничения в виде контрольного уровня рентабельности инвестированного капитала, получим формулы для расчета коэффициента изменения цены при изменении соответственно объема реализации продукции, удельных переменных и общих постоянных расходов на производство и реализацию продукции в текущем периоде устойчивости цен по сравнению с предыдущим:

$$k_{\text{Цо}}^t = \frac{-k_0^t}{1+k_0^t} \cdot \frac{\text{Ц}^{t-1} - 3^{t-1} \cdot (1+P_k^t)}{\text{Ц}^{t-1}}, \quad (2)$$

$$k_{\text{Цз}}^t = k_3^t \cdot \frac{3^{t-1}}{\text{Ц}^{t-1}} \cdot (1+P_k^t), \quad (3)$$

$$k_{\text{Цс}}^t = k_c^t \cdot \frac{C^{t-1}}{\text{Ц}^{t-1} \cdot O^{t-1}} \cdot (1+P_k^t), \quad (4)$$

где  $k_0^t$  – коэффициент изменения объема реализации продукции в текущем периоде устойчивости цен по сравнению с предыдущим,  
 $k_3^t$  – коэффициент изменения удельных переменных расходов в текущем периоде устойчивости цен по сравнению с предыдущим,  
 $k_c^t$  – коэффициент изменения общих постоянных расходов в текущем периоде устойчивости цен по сравнению с предыдущим,  
 $3^{t-1}$  – удельные переменные расходы в предыдущем периоде устойчивости цен,  
 $C^{t-1}$  – общие постоянные расходы в предыдущем периоде устойчивости цен,  
 $O^{t-1}$  – объем реализации продукции в натуральном выражении в предыдущем периоде устойчивости цен,  
 $P_k^t$  – контрольный уровень рентабельности инвестированного капитала.

По формулам (2), (3) и (4) рассчитывается коэффициент изменения цены, необходимый для обеспечения контрольного уровня рентабельности инвестированного капитала отдельно для изменения объема реализации продукции переменных и постоянных расходов. Предельное значение коэффициента изменения цены в текущем периоде устойчивости цен по сравнению с предыдущим будет равно сумме этих трех показателей:

$$k_{\text{Цmin}}^t = k_{\text{Цо}}^t + k_{\text{Цз}}^t + k_{\text{Цс}}^t \quad (5)$$

или

$$k_{\text{Цmin}}^t = \frac{-k_0^t}{1+k_0^t} \cdot \frac{\text{Ц}^{t-1} - 3^{t-1} \cdot (1+P_k^t)}{\text{Ц}^{t-1}} + k_3^t \cdot \frac{3^{t-1}}{\text{Ц}^{t-1}} \cdot (1+P_k^t) + k_c^t \cdot \frac{C^{t-1}}{\text{Ц}^{t-1} \cdot O^{t-1}} \cdot (1+P_k^t).$$

Предельное значение, рассчитанное по формуле (5), представляет собой нижний предел коэффициента изменения цен. Если фактический коэффициент изменения цен в текущем периоде устойчивости по сравнению с предыдущим находится ниже этого предела, то рентабельность инвестированного капитала предприятия в результате влияния ценового фактора падает ниже контрольного уровня, а значит, уменьшается и стоимость предприятия.

Таким образом, эффективность изменения цен предлагается оценивать на основе сопоставления фактического коэффициента изменения цен с предельным. Чем больше положительная разность, тем больший эффект в виде увеличения стоимости получает предприятие в результате управления ценами. Поэтому необходимо стремиться к увеличению значения этого показателя. Если разность между фактическим и предельным коэффициентами отрицательна или равна нулю, то можно сделать вывод о неэффективности изменения цен.

Изменение цен направлено на решение в рамках стоимостной стратегии ряда тактических задач, ориентированных на увеличение объема продаж или производительности (рис.1).



Рис. 1. Стратегическое ориентирование [3]

В этой связи большое прикладное значение имеет ситуация принятия решения об изменении цены на определенную часть реализуемой продукции, эффективность которого необходимо оценить.

Контрольный уровень рентабельности инвестированного капитала предприятия не будет уменьшен, если

$$\frac{\Delta\Pi^t}{\Delta K^t} \geq P_K^t, \tag{6}$$

где  $\Delta\Pi^t$  – изменение прибыли от операционной деятельности в текущем периоде устойчивости цен по сравнению с предыдущим,  
 $\Delta K^t$  – изменение капитала, инвестированного в операционную деятельность в текущем периоде устойчивости цен по сравнению с предыдущим.

В случае принятия решения об изменении цены на определенную часть реализуемой продукции в рамках тактических маркетинговых задач предприятия неравенство (6) примет вид:

$$\frac{C_{\Delta O}^t \cdot \Delta O^t - 3^{t-1} \cdot \Delta O^t}{3^{t-1} \cdot \Delta O^t} \geq P_K^t, \tag{7}$$

где  $C_{\Delta O}^t$  – цена реализации дополнительного объема продукции,  
 $\Delta O^t$  – дополнительный объем реализации продукции.

Упростив неравенство (7), получим:

$$\frac{C_{\Delta O}^t - 3^{t-1}}{3^{t-1}} \geq P_K^t. \tag{8}$$

Разница между ценой и переменными затратами называется маржинальной прибылью. Отношение вклада в формирование прибыли к переменным расходам предприятия в маржинальной теории называется маржинальной рентабельностью. Обозначим этот показатель через  $P_M$ .

Тогда, снижение цены на дополнительно реализуемый объем продукции приемлемо, если его маржинальная рентабельность не ниже контрольного уровня рентабельности инвестированного капитала предприятия:  $R_M \geq R_K$ . В этом случае увеличивается рентабельность инвестированного капитала, а значит и стоимость предприятия. Несмотря на снижение средней цены реализации, эффективность достигается за счет сокращения удельных постоянных расходов в результате роста объема реализованной продукции.

Что касается ситуации увеличения средней цены путем отказа от реализации определенного объема продукции по сниженным ценам, то с точки зрения эффективности это приемлемо в том случае, если маржинальная рентабельность объема продукции, реализуемого по сниженным ценам, меньше контрольного уровня рентабельности инвестированного капитала предприятия:  $R_M < R_K$ . В этом случае эффективность достигается за счет роста средней цены реализации, который компенсирует увеличение удельных постоянных расходов и обеспечивает положительный чистый денежный поток, характеризующий прирост стоимости предприятия.

Методический подход к оценке эффективности ценовых решений, основанный на сопоставлении маржинальной рентабельности с рентабельностью инвестированного капитала, может быть использован также при формировании ассортимента продукции предприятия. Расширение существующего ассортимента приемлемо в том случае, если маржинальная рентабельность дополнительно производимых ассортиментных позиций не ниже контрольного уровня рентабельности инвестированного капитала. Предприятию необходимо отказываться от тех составляющих ассортимента, маржинальная рентабельность которых ниже контрольного уровня рентабельности инвестированного капитала или находить резервы увеличения маржинальной рентабельности. При работе в рамках стабильного ассортимента и в случае его обновления предприятие должно стремиться к увеличению доли ассортиментных позиций с более высокой маржинальной рентабельностью.

#### ВЫВОДЫ

Таким образом, в работе получили дальнейшее развитие методические основы оценки эффективности ценовых изменений с позиций стоимостной концепции управления предприятием. Эффективность изменения цен предлагается оценивать на основе сопоставления фактического коэффициента изменения цен с предельным, который необходим для обеспечения контрольного уровня рентабельности инвестированного капитала с учетом изменения объема реализации продукции переменных и постоянных расходов.

Имеющую большое прикладное значение ситуацию принятия решения об изменении цены на определенную часть реализуемой продукции с точки зрения эффективности предлагается оценивать на основе сопоставления маржинальной рентабельности с контрольным уровнем рентабельности инвестированного капитала предприятия.

Для выявления резервов повышения эффективности управления ценами необходим анализ наиболее значимых факторов и прогнозирование их динамики, что является перспективным направлением дальнейших исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Цены и ценообразование / Под ред. В.Е. Есипова. - СПб.: Питер, 2001. - 464 с.*
2. *Тарасевич, В.М. Ценовая политика предприятия / В.М. Тарасевич. - СПб.: Питер, 2001. - 272 с.*
3. *Дойль, П. Маркетинг, ориентированный на стоимость: Пер. с англ. / П. Дойль; под ред. Ю.Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 2001. - 480 с.*
4. *Нэгл, Т.Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т.Т. Нэгл, Р.К. Холден. - СПб.: Питер, 2001. - 544 с.*
5. *Ерфорт, И.Ю. Система показателей оценки результатов операционной деятельности промышленного предприятия / И.Ю. Ерфорт, Ю.А. Ерфорт // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії.- Краматорськ: ДДМА. - 2006. - С. 263-267.*

УДК 339.138+330.322+332.122

Жуков С.А.

### ПОРТЕФЕЛЬНИЙ АНАЛІЗ ГАЛУЗЕЙ ТА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Для вирішення проблем регіонального маркетингу вибір загальної стратегії необхідно здійснювати за допомогою портфельного аналізу, який дозволяє визначити «точки зростання», сконцентрувати ресурси з метою отримання максимально високої віддачі, а значить, дає можливість чіткіше позиціонувати територію з урахуванням потреб її цільових ринків. Основою портфельного аналізу в регіональному маркетингу може стати розширена матриця BCG. Її побудова можлива за умови використання теоретичних і практичних знань в маркетингу і менеджменті.

Останнім часом багато праць Закарпатських учених [1-5] були приділені саме питанням регіональної економіки та значенню зовнішніх інвестицій для області.

Метою даної роботи є аналіз товарної структури експорту основних груп товарів у 2006 році по відношенню до відповідних показників 2005 року по Закарпатській області. З таблиці 1 видно, що є групи товарів, які знизили обсяги експорту та які мають певний рівень його зростання.

Враховуючи те, що у стратегічному менеджменті та маркетингу поширеною межею, яка використовується для розділення високого і низького рівня зростання на ринку, є точка 20%-ного щорічного приросту ринку. Що ж стосується оцінки питомої ваги групи товарів і послуг, то вододілом високого і низького рівня є цифра, що дорівнює 2.

У загальному вигляді розширена концепція матриці BCG для Закарпатської області представлена на рис.1 [6, 7].

Як показує аналіз, в даний час в економіці Закарпатської області є галузі, які функціонують як «зірки» на ринку. Вони отримують надприбутки, відповідно дають значні надходження до бюджету області. Для області, яка потребує високих інвестицій ці «зірки» можуть бути джерелом внутрішніх інвестицій. Таким чином, основне завдання регіональних органів влади та суб'єктів регіонального маркетингу полягає у залученні підприємств цих галузей у інвестиційні проекти в якості внутрішніх інвесторів.

«Знаки питання» - галузі найбільш переважного інвестування. У цей квадрат матриці BCG для Закарпатської області потрапляють продукти рослинного походження; вироби з каменю, гіпсу, цементу, скла; неблагородні метали та вироби з них. Ці галузі мають точку опори на ринку, що росте, але без збільшення їх ринкової частки вони можуть перетворитися на «собак». Розвиток «знаків питання», таким чином, вимагає першочергової уваги, зокрема за рахунок інноваційної пропозиції.

Розвиток «знаків питань» в «зірки» може здійснюватися на основі перерозподілу інвестиційних потоків, генераторами яких повинні виступити «дійні корови». Відповідно до тлумачення квадрантів матриці BCG за цими галузями немає майбутнього. Положення «дійних корів» в Закарпатській області займають деревина та вироби з неї; текстиль і вироби з нього; взуття, головні убори. Вони засновані на традиційних технологіях, містять низьку додану вартість і в цьому сенсі не можуть претендувати на положення «зірки». До того ж ці галузі на внутрішньому ринку знаходяться в далеко несприятливому положенні. Стандартна

стратегія для «дійних корів» полягає в тому, щоб управляти достатньо консервативно і помірно, але при цьому захищатися від дій конкурентів.

Таблиця 1

Товарна структура експорту основних груп товарів за 2006 рік по відношенню до 2005 року по Закарпатській області

Товарні групи	Обсяг експорту у 2005 році (в тис. дол. США)	Обсяг експорту у 2006 році (в тис. дол. США)	Питома вага у 2006 році (у відсотках)	Динаміка у 2006 році до 2005 року (у відсотках)
Всього по області:	552333	676868,1	100,0	122,6
Живі тварини та продукція тваринництва	3605	1361,9	0,2	37,8
Продукти рослинного походження	9470	13136,8	1,9	138,7
Жири і масла тваринного і рослинного походження	45	2,4	0,0	5,3
Продукція харчової промисловості	17812	11719,5	1,7	65,8
Мінеральні продукти	3705	1827,6	0,3	49,3
Продукція хімічної промисловості	11008	12760,4	1,9	115,9
Пластмаси та каучук	2531	1847,8	0,3	73,0
Шкіра, хутро, вироби з них	13763	20702,1	3,1	150,4
Деревина та вироби з неї	58383	63708,9	9,4	109,1
Паперова маса	173	24,7	0,0	14,3
Текстиль та вироби з нього	119905	121086,9	17,9	101,0
Взуття, головні убори	24218	27469,7	4,1	113,4
Вироби з каменю, гіпсу, цементу, скла	1254	1769,7	0,3	141,2
Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, метали та вироби з них	–	62,7	0,0	–
Неблагородні метали та вироби з них	8465	10741,8	1,6	126,9
Машини, устаткування, електротехнічне устаткування	194551	290473,6	42,9	149,3
Засоби транспорту	821	680,2	0,1	82,9
Вимірювальні, контрольні прилади та апаратура	3040	2070,3	0,3	68,1
Різні товари, вироби з них:	79493	95373,4	14,1	120,0
меблі		48146,2	7,1	114,1
іграшки, ігри		47226,8	7,0	126,7

Рівень росту ринку продуктів території	Високий	«Знак питання» 1. Продукти рослинного походження 2. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, скла 3. Неблагородні метали та вироби з них	«Зірка» 1. Шкіра, хутро, вироби з них 2. Машини, устаткування, електротехнічне устаткування 3. Різні товари, вироби з них: меблі, іграшки, ігри
	Низький	«Собака» 1. Продукція хімічної промисловості	«Дійна корова» 1. Деревина та вироби з неї 2. Текстиль і вироби з нього 3. Взуття, головні убори
	Від'ємний	«Птахи Додо» 1. Живі тварини та продукція тваринництва 2. Жири і масла тваринного і рослинного походження 3. Продукція харчової промисловості 4. Мінеральні продукти 5. Пластмаси та каучук 6. Паперова маса 7. Засоби транспорту 8. Вимірювальні, контрольні прилади та апаратура	«Бойові конячки»
		Низька	Висока

*Рівень питомої ваги групи товарів і послуг*

Рис. 1. Розширена концепція матриці BCG для Закарпатської області

Зменшення ринкової частки «дійних корів», як і зниження темпів зростання «знаків питання», може привести галузь в положення «собак». Від них слід поступово позбавлятися, якщо немає вагомих причин для їх збереження (можливе відновлення попиту, соціально значуще виробництво і т.д.). Проте в Закарпатській області до «собак» відповідно до матриці (рис. 1) відноситься продукція хімічної промисловості, яка необхідна для власних потреб території. Але ця галузь потребує особливої політики стимулювання.

Як показує аналіз, в даний час в економіці Закарпатської області є галузі, які функціонують як «зірки» на ринку. Вони отримують надприбутки, відповідно дають значні надходження до бюджету області. Для області, яка потребує високих інвестицій ці «зірки» можуть бути джерелом внутрішніх інвестицій. Таким чином, основне завдання регіональних органів влади та суб'єктів регіонального маркетингу полягає у залученні підприємств цих галузей у інвестиційні проекти в якості внутрішніх інвесторів.

«Знаки питання» - галузі найбільш переважного інвестування. У цей квадрат матриці BCG для Закарпатської області потрапляють продукти рослинного походження; вироби з каменю, гіпсу, цементу, скла; неблагородні метали та вироби з них. Ці галузі мають точку опори на ринку, що росте, але без збільшення їх ринкової частки вони можуть перетворитися на «собак». Розвиток «знаків питання», таким чином, вимагає першочергової уваги, зокрема за рахунок інноваційної пропозиції.

Розвиток «знаків питань» в «зірки» може здійснюватися на основі перерозподілу інвестиційних потоків, генераторами яких повинні виступити «дійні корови». Відповідно до тлумачення квадрантів матриці BCG за цими галузями немає майбутнього. Положення «дійних корів» в Закарпатській області займають деревина та вироби з неї; текстиль і вироби з

нього; взуття, головні убори. Вони засновані на традиційних технологіях, містять низьку додану вартість і в цьому сенсі не можуть претендувати на положення «зірки». До того ж ці галузі на внутрішньому ринку знаходяться в далеко несприятливому положенні. Стандартна стратегія для «дійних корів» полягає в тому, щоб управляти достатньо консервативно і помірно, але при цьому захищатися від дій конкурентів.

Зменшення ринкової частки «дійних корів», як і зниження темпів зростання «знаків питання», може привести галузь в положення «собак». Від них слід поступово позбавлятися, якщо немає вагомих причин для їх збереження (можливе відновлення попиту, соціально значуще виробництво і т.д.). Проте в Закарпатській області до «собак» відповідно до матриці (рис. 1) відноситься продукція хімічної промисловості, яка необхідна для власних потреб території. Але ця галузь потребує особливої політики стимулювання.

У розширеній концепції матриці BCG враховуються також негативні темпи зростання ринку. У квадрант, що характеризує широку частку ринку і названий «бойові коні», не потрапила ні одна галузь. Але дуже наближена до цього є продукція харчової промисловості. З урахуванням інтересів цільових ринків і потенціалу розвитку харчових підприємств їх стратегія вимагає особливого опрацювання, направлено на переміщення галузі в квадрант «дійних корів».

Негативні темпи зростання на низькій частці ринку утворюють квадрант «птахи Додо», які приносять області збитки. У цьому квадранті опинилися багато галузей, а саме: живі тварини та продукція тваринництва; жири і масла тваринного і рослинного походження; продукція харчової промисловості; мінеральні продукти; пластмаси та каучук; паперова маса; засоби транспорту; вимірювальні, контрольні прилади та апаратура. Подальший розвиток цих галузей залежить, перш за все, від неминучості використання ними маркетингових інструментів та структурних перетворень. При цьому мова може йти про реструктуризацію або ліквідацію надто збиткових підприємств. Так, реструктуризація, на нашу думку, в першу чергу необхідна для галузей тваринництва, харчового виробництва, засобів транспорту.

Таким чином, на основі аналізу розширеної концепції матриці BCG в Закарпатській області можна виділити завдання диференційованої економічної політики регіональних і місцевих органів влади. При цьому для активізації прикордонної співпраці необхідно враховувати не тільки розміщення галузей в квадрантах матриці (пріоритетними галузями для регіональної інвестиційної політики повинні стати «знаки питання» і «собаки»), характер виробництва (експортоорієнтоване або імпортозамінююче), соціальну значимість галузі для території, але й інтерес зовнішніх інвесторів.

Аналіз розвитку економіки області впродовж останніх років свідчить про вагомий вплив залучення інвестицій на зростання темпів її розвитку. Так, станом на 1 січня 2008 року, за даними управління статистики, в області функціонує 825 підприємства з прямими іноземними інвестиціями. На цих підприємствах працює 31,1 тис. осіб, що становить 26,5 % загальної чисельності працюючих по області. Інвестування в економіку області здійснювали партнери 49 країн світу на загальну суму 345,3 млн. дол. США, що становить 278,1 дол. США. Станом на 01.01.2008 року найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІ) надійшли з країн, представлених у таблиці 2.

Щодо загального обсягу ПІ (від 345,3 млн. дол. США), то країни розташувалися так:

- 1) Сполучені Штати Америки – 49,9 млн. дол. США (14,5 % загального обсягу);
- 2) Німеччини – 45,9 млн. дол. США (13,3 %);
- 3) Японія – 36,5 млн. дол. США (10,6 %);
- 4) Угорщини – 32,3 млн. дол. США (9,4 %);
- 5) Австрії – 31,1 млн. дол. США (9,0 %);
- 6) Польща – 25,9 млн. дол. США (7,5 %)
- 7) Нідерланди – 17,1 млн. дол. США (5,0%)
- 8) Словаччина – 13,5 млн. дол. США (3,9 %)



Таблиця 2

## Прямі іноземні інвестиції

Країна, з яких надійшли ПІ з I по IX місце	Обсяги ПІ у 2006 році (млн. дол. США)	Обсяги ПІ у 2007 році (млн. дол. США)	Динаміка у 2007 році до 2006 року (у %)
Польща	15,9	22,9	144,0
Німеччина	29,6	36,6	123,7
Угорщина	27,2	32,6	119,9
Нідерланди	13,8	15,1	109,4
Японія	31,3	33,7	107,7
США	41,1	44,0	107,1
Словаччина	11,5	11,9	103,5
Австрія	26,1	25,7	98,5

Ця вісімка країн забезпечує 73,2 % усіх прямих іноземних інвестицій, що надійшли в економіку області.

Галузева структура залучених у 2007 році прямих іноземних інвестицій виглядає так:

I промисловість – 282,1 млн. дол. США, що становить 81,7 % від загального обсягу, зокрема:

a) *переробна промисловість* - 80,1 %, із неї:

- виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 12,1 %;
- оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів – 16,0 %;
- виробництво машин та устаткування – 23,6 %;
- текстильна виробництво – 8,3 %;
- хімічне виробництво – 3,2 %;
- металургія та оброблення металу – 1,5 %;
- інші галузі промисловості – 15,4 %;

b) *виробництво та розподілення електроенергії газу та води* – 1,3 %;

v) *добувна промисловість* – 0,3 %;

II. Торгівля – 3,8 %;

III. Діяльність транспорту та зв'язку – 4,4 %;

IV. Діяльність готелів та ресторанів – 2,7 %;

V. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство – 0,9 %;

VI. Будівництво – 0,8 %;

VII. Інше виробництво – 6,5 %.

Приріст іноземного капіталу за 2007 рік склав 47,1 млн. дол. США (345,3 – 298,2 млн. дол. США), що на 27,6 % більше за 2006 рік, або на 10,2 млн. дол. США.

Аналіз структури зовнішніх інвестицій, що поступили в економіку Закарпатської області, показує, що найбільший інтерес інвесторів мають галузі, що володіють великим експортним потенціалом, незалежно від їх ролі в економіці краю, згідно матриці VCG. Так, серед самих інвестиційний привабливих галузей є з квадрантів:

«зірки» - виробництво машин та устаткування, інше виробництво різних товарів;

«дійні корови» - деревина та вироби з неї, текстиль і вироби з нього.

Одним з можливих підходів до формування інвестиційної стратегії може служити також застосування матриці Ансоффа, [7] що дозволяє визначити потенційні сфери застосування ключових компетенцій і базових стратегій Закарпатської області з урахуванням динаміки розвитку регіонального виробництва та залучення інвестицій (рис. 2).

Продукт терито- рії	Новий	<u>Розвиток ринку</u> 1. Вироби з каменю і цементу 2. Різні товари і вироби: іграшки, ігри тощо	<u>Диверсифікація</u> 1. Машини та устаткування 2. Хімічна промисловість
	Старий	<u>Проникнення на ринок</u> 1. Продукти рослинництва 2. Шкіра і хутро 3. Неблагородні метали	<u>Розвиток видів діяльності</u> 1. Деревина та вироби з неї 2. Текстиль і вироби з нього 3. Взуття та головні убори
		Існуючі	Нові

*Ринок і групи споживачів*

Рис. 2. Матриця Ансоффа для Закарпатської області.

### ВИСНОВКИ

На основі проведеного аналізу можна виділити наступні стратегічні рекомендації:

1. Стратегія проникнення на ринок передбачає посилення заходів регіонального маркетингу для наявних продуктів на існуючих ринках з метою стабілізації або розширення частки ринку. Такі заходи покликані поліпшити якість продукту території і одночасно сприяти поліпшенню її репутації.

2. Стратегія розвитку видів діяльності припускає вихід із старими продуктами на нові ринки. Мета даної стратегії полягає в залученні нових споживачів, збереженні старих клієнтів і збільшенні ринкової частки. Розробка нового продукту може відбуватися на базі наявних компетенцій або вимагати створення нових інноваційних продуктів.

3. Стратегія розвитку ринку пов'язана зі вступом на нові ринки або нові моменти старих ринків з використанням існуючої продукції.

4. Стратегія диверсифікації - це перехід до нових сфер діяльності. Дана стратегія є необхідною для розвитку території в сучасних умовах швидкого насичення ринку. Вона може привести до синергетичного ефекту і сприяти зниженню ризику для галузей, що володіють високим інноваційним потенціалом: хімічна промисловість та виробництво машин і устаткування.

Таким чином, загальною (базовою) стратегією Закарпатської області повинна стати стратегія активної диверсифікації на основі маркетингового управління експортним потенціалом регіону. Проведений аналіз дозволяє виділити найбільш загальні підходи портфельної стратегії території, яка потребує уточнення перш за все позицій товарного асортименту. Портфельна стратегія управління розвитком Закарпатської області вимагає коректування з урахуванням географічного та гео економічного розташування області. З цієї точки зору необхідно здійснювати уточнення загальної стратегії території з урахуванням її конкурентної і функціональної стратегії.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Бойко М.М., Бойко Я.М. Проблеми розвитку СЕЗ «Закарпаття» в контексті концепції сталого розвитку Закарпаття // Вплив маркетингу на підвищення ефективності транскордонного економічного співробітництва з країнами-членами ЄС // Спец. випуск наукового вісника УжНУ. Серія економіка, Випуск 23. – 2007. – С. 96-99.
2. Голубка О.Я. Вплив транскордонного співробітництва на розвиток малого підприємництва // Вплив маркетингу на підвищення ефективності транскордонного економічного співробітництва з країнами-членами ЄС // Спец. випуск наукового вісника УжНУ. Серія економіка, Випуск 23. – 2007. – С. 247-250.
3. Динис Г.Г. Діяльність комітету радників Ради Європи з проблем розвитку транскордонного співробітництва в Центральній та Східній Європі // Вплив маркетингу на підвищення ефективності транскордонного економічного співробітництва з країнами-членами ЄС // Спец. випуск наукового вісника УжНУ. Серія економіка, Випуск 23. – 2007. – С. 250-253.
4. Жуков С.А. Роль інформаційно-маркетингових центрів у розвитку транскордонного співробітництва областей, регіонів, країн // Вплив маркетингу на підвищення ефективності транскордонного економічного співробітництва з країнами-членами ЄС // Спец. випуск наукового вісника УжНУ. Серія економіка, Випуск 23. – 2007. – С. 69-76.
5. Жулканич О.М. Регіон в системі зовнішньоекономічних відносин. На прикладі Закарпатської області: Монографія. – Ужгород: Мистецька лінія, 2001. – 199 с.
6. Кревенс, Девід, В. Стратегический маркетинг, 6-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 752 с.: ил. – Парал. тит. англ.
7. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навчальний посібник. -Київ: КНЕУ, 1998

УДК 336.6

Захарова С.В., Денисов Д.Д.

### **КОНКУРЕНТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕЗЕРВЫ ИННОВАЦИЙ**

Сила страны определяется не только размером её территории, богатством природных ресурсов, мощью армии, но и конкурентоспособностью производимых товаров и услуг. Между тем Россия, располагая огромными природными ресурсами, значительным научно-производственным и кадровым потенциалом, имеет невысокие показатели качества жизни, производительности труда, качества товаров, конкурентоспособности. Улучшение ситуации в экономике России, уровень её признания в мирохозяйственной системе, во многом определяется конкурентоустойчивостью предприятий машиностроительного комплекса, который оказывает влияние на формирование конкурентных преимуществ державы. Решение данной задачи непосредственно зависит от уровня корпоративного менеджмента. Поэтому необходимо говорить о разработке действенных механизмов повышения конкурентоустойчивости предприятий.

Конкурентоспособность товара является реальным воплощением конкурентоспособности предприятия, так как в процессе производства на её изготовление расходуется производственный потенциал в количестве, обусловленном эффективностью функционирования предприятия-производителя как хозяйственной системы в рыночной среде. Значит, предприятие-производитель продукции заинтересовано в обеспечении конкурентоспособности длительного периода времени. Это может быть обеспечено выпуском конкурентоустойчивой продукции, которая на основе рестайлинга изменяет форму и содержание конкретного товара и способна в результате этого удовлетворять как существующие, так и возрастающие потребности покупателей в ней, обеспечивая конкурентные преимущества и прочную конкурентную позицию предприятия на мировом рынке в течение длительного периода времени. Примером здесь может служить рестайлинговая деятельность германского автомобильного концерна «Фольксваген», выпускающего длительное время автомобили «Гольф», «Пассат», пользующиеся спросом покупателей во многих странах мира, включая Россию. Рекордсменом же является автомобиль модели «Жук», выпуск которого начался в сороковых годах минувшего столетия и продолжается по настоящее время. Автомобиль данной модели пользовался огромным спросом покупателей, и популярность его не снизилась до сего времени.

Под конкурентной устойчивостью предприятия следует понимать стабильное и эффективное функционирование всех производственных, обслуживающих и коммерческих систем его в условиях конкуренции. Это более ёмкое понятие раскрывается не только способностью конкурировать продукцией, но и иметь все составляющие потенциала на высоком конкурентоспособном уровне (технология, оборудование, подготовленный персонал, экономическую и финансовую стабильность, социальную обеспеченность). Понятие конкурентная устойчивость позволяет создавать, контролировать развитие и формировать потенциал производственной системы по всем его составляющим на высоком качественном уровне. Обеспечивая конкурентоустойчивость производственной системы, необходимо ориентироваться на параметры ведущего конкурента отрасли и международные нормативы и стандарты. Вопросы создания и поддержания конкурентной устойчивости предприятия были затронуты в работах Мансурова Р.Е., Мясоедовой Т.Г., Фатхутдинова Р.А. [1-2, 4-5].

Цель статьи – определение роли инноваций в достижении конкурентной устойчивости продукции и промышленного предприятия в целом, анализ инновационных возможностей и

применение инноваций для повышения конкурентной устойчивости Саратовского подшипникового завода.

В машиностроении на сегодняшний день огромное значение приобретают резервы технической подготовки производства, которые наряду с внутрипроизводственными резервами и резервами обращения образуют комплексную систему источников развития процесса воспроизводства. К характерной особенности первых следует отнести их объективную свойственность определять на основе новых знаний резервы на последующих стадиях.

Таким образом, основой образования резервов эффективного развития промышленного предприятия являются инновации. Это результат практического освоения новых знаний, полученных в результате выполнения научной, научно-исследовательской или опытно-конструкторской работ, обобщения передового мирового опыта применения форм и методов организации работ и управления.

Что касается введения новшества в сфере повышения конкурентной устойчивости продукции, то их можно представить как совокупность резервов всех уровней, входящих в процесс изготовления продукции, реализация которой обеспечит предприятию развитие. С другой стороны, внутрипроизводственные резервы повышения конкурентной устойчивости продукции не являются суммой резервов, полученной в результате простого сложения резервов отдельных её составляющих. Здесь идёт речь о синергическом эффекте, когда совокупный резерв повышения конкурентной устойчивости продукции больше простой суммы резервов отдельных элементов, входящих в процесс производства продукции. Что касается резервов повышения конкурентоустойчивости самого предприятия, то они представляют собой совокупность внутрипроизводственных резервов повышения конкурентоустойчивости отдельных его подразделений, внутриотраслевых резервов, а также внепроизводственных резервов, определяемых государственной и региональной промышленной политикой.

В перечень вопросов, относящихся к ведению государственной промышленной политики, относятся: изменение систем и норм амортизации, государственные субсидии, субвенции, кредиты, изменение хозяйственного законодательства, изменение доходности ценных государственных бумаг, а также изменения в налоговой системе.

К вопросам региональной промышленной политики можно отнести – использование налоговых льгот в части региональных налогов, реструктуризация задолженности перед региональными монополистами-поставщиками энергоресурсов, формирование защищённых статей расходов в бюджете субъектов федерации для поддержки субъектов хозяйствования.

Инновации внепроизводственного характера по своей сути связаны с воздействием на финансовые результаты деятельности предприятий, в то время как новшества, относящиеся к воздействию на элементы производства на уровне предприятия, реализуются как экономия живого и прошлого труда за счёт интенсификации их использования.

Следует отметить, что применение инноваций в производстве подшипников позволяет реализовать значительные резервы экономии живого труда и возрастания его производительности. Это объясняется более интенсивным использованием рабочей силы, которая является основным источником прибыли. Интенсификация труда достигается за счёт автоматизации и механизации процессов, расширения зон обслуживания. Дело в том, что автоматизация, являясь основной технологической составляющей, продвигает на качественно новую ступень разделение функций между человеком и средствами труда. Соответственно, повышается эффективность живого труда, изменяются его условия и содержание. Объём функций, передаваемых технике в процессе автоматизации, зависит от намечаемого уровня автоматизации. Наиболее высокий уровень достигается на базе автоматизации рабочего цикла прессового оборудования и роторных линий, при внедрении автоматов и станков. Исходя из этого, применение автоматизации рабочего цикла прессов позволяет увеличить число двойных ходов ползунов прессов в единицу времени и ликвидировать операции по нарезке полос,

заготовок и зачистке деталей. Обеспечивается также и значительное расширение зон обслуживания, что позволяет использовать многостаночное оборудование. Использование данного оборудования позволяет сократить до минимума монотонный, однообразный труд, физическую нагрузку на человека. Возрастает безопасность труда и заинтересованность работников в его результатах, что ведёт к повышению образовательного уровня и развивает культуру.

В сфере подготовки производства передача функций машинам ведёт к качественному изменению роли живого труда. На первый план выходят такие функции как управление, планирование, техническая и материальная подготовка производства, ремонт, контроль, программирование. Вследствие этого улучшаются условия для полного использования образовательного потенциала. Экономический эффект может быть получен за счёт таких факторов, как увеличение фонда рабочего времени, повышение производительности труда и снижения затрат. Производительность труда может увеличиться благодаря устойчивому функционированию оборудования, равномерной интенсивности труда, которые обеспечивают оптимальную структуру производственной нагрузки.

Так, использование на ОАО «Саратовский подшипниковый завод» высокопроизводительного автоматического прессового оборудования и роторных линий при изготовлении наружных колец и других высокоточных деталей подшипников позволяет сократить число холостых двойных ходов ползунов оборудования в единицу времени, увеличить стойкость технологической оснастки между переточками до 15%, сократить время на её замену. А в случае применения оснастки, рабочие элементы которой армированы твёрдым сплавом ВК-20, полностью ликвидируются затраты времени на чистку деталей, так как они имеют чистую поверхность. Кроме того, такая технологическая оснастка по своей стойкости между переточками и за срок службы в 10 и более раз превышает стойкость штампов из инструментальных сталей. За счёт этого на их замену требуется значительно меньше времени при изготовлении заданного количества деталей. Но самое важное это то, что оборудование, работающее на автоматическом ходу, имеет возможность выполнять в течение конкретной единицы времени в 1,5 и более раз число двойных ходов ползунов пресс-автомата. Всё это обуславливает соответствующую экономию живого труда и рост его производительности.

Изготовление продукции с использованием новых технологий вызывает сдвиги и в структуре затрат живого труда непосредственно на самих станочных работах. Увеличивается удельный вес машинного, т.е. основного времени, при снижении удельного веса вспомогательного времени, что свидетельствует об улучшении условий труда и повышении его культуры. Сокращение затрат ручного труда и увеличение удельного веса машинного времени позволяет успешно применять многостаночное обслуживание. А за счет этого затраты живого труда могут быть снижены еще не менее чем на 50%, обуславливая соответствующее снижение затрат на его оплату и, соответственно, снижение себестоимости продукции. Однако, при оценке экономии живого труда в результате применения новых технологий изготовления подшипников было бы ошибочным ограничиваться только снижением затрат живого труда основных производственных рабочих. Применение этих технологий приводит к весьма существенным изменениям в затратах труда всего производственного персонала.

Известно, что затраты труда всех категорий вспомогательных рабочих-инструментальщиков, ремонтников, транспортных рабочих, контролёров, а также управленческого персонала предприятий и цехов в трудоемкости изготавливаемой продукции не учитываются. А между тем затраты их труда очень высоки и их можно определить только с помощью специальных расчетов. Имеющиеся недостатки в использовании инноваций в управлении, в развитии инфраструктуры обслуживания основного производства привели к тому, что суммарные затраты живого труда всех категорий вспомогательных рабочих и управленческого персонала на один час затрат живого труда основных производственных рабочих составляет весьма значительную величину.

Следовательно, применение новых технологических процессов в производстве подшипников содержит значительные резервы, обуславливая снижение затрат живого труда основных производственных рабочих, требует ускорения темпов снижения затрат живого труда вспомогательных рабочих, зачастую занятых на тяжёлых ручных работах, и управленческого персонала. Для этого необходимо разработать и применить систему целенаправленного управления затратами живого труда, позволяющую осуществлять планирование и контроль его расходования.

Аналогичные явления наблюдаются и при техническом перевооружении производства свинцовых аккумуляторов. Так, на ряде отечественных предприятий, к базовым технологиям производства свинцовых аккумуляторов относят:

- отливку решеток на открытых, экологически опасных карусельных автоматах, с последующей обрубкой облоя на прессах и зачистки;
- изготовление свинцового порошка на размольном оборудовании модели «Бергер» из предварительно отлитых заготовок-шариков диаметром 20 мм;
- намазку активной пасты на пластины токоотводов на устаревших линиях, зачастую собственного производства.

К числу новейших технологических процессов относят отливку решеток в закрытых формах на экологически безопасных машинах фирм «Хлорайд», «Sovema», или установках УСОТ отечественного производства, изготовление свинцового порошка непосредственного из брускового материала на размольном оборудовании фирмы «Хлорайд»; намазку активной части пасты на пластины на автоматических машинах фирмы «Хлорайд» или отечественных аналогах. Применение отливки решеток токоотводов на автоматах фирмы «Хлорайд», «Sovema» или установках УСОТ позволяет получать качественные, чистые детали, в результате чего высвобождается оборудование, использовавшееся на обрубке облоя и зачистке.

Таким образом, наибольшие размеры снижения трудоёмкости достигается при замене устаревших, экологически опасных, технологических процессов более совершенными процессами. Так, применение отливки решеток на литейных автоматах фирм «Хлорайд», «Sovema» или УСОТ позволяет снизить трудоёмкость их на 75-81,1%, а внедрение производства свинцового порошка непосредственно из брускового материала на размольном оборудовании фирмы «Хлорайд» обеспечивает экономию живого труда производственных рабочих на 76,2-90,6%.

## ВЫВОДЫ

Применение новых технологических процессов (инноваций) при изготовлении продукции на предприятиях-производителях подшипников и химических источников тока, вызывая сокращение совокупных затрат живого труда на основе его интенсификации, экономически целесообразно. Выполненный анализ доказал, что за счёт использования в широких масштабах овеществлённого труда обеспечивается экономия затрат живого труда, при существенном его облегчении и улучшении условий. Неравномерное снижение затрат труда всех категорий персонала предприятия требует комплексного решения вопросов технического перевооружения производства и управляющей системы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Мансуров Р.Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятий» и «управление конкурентоспособностью предприятия» // *Маркетинг в России и за рубежом* – 2006. - №2.
2. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия // *Менеджмент в России и за рубежом* – 2005. - №3.
3. Фасхиев С., Ситникова О. Конкурентоспособность автомобиля и её моделирование на стадии проектирования // *Маркетинг* – 2000. - №5.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА – М, 2000.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002.

УДК 658.516

**Зимовець Г.О.**

## **СТАНДАРТИЗАЦІЯ І СЕРТИФІКАЦІЯ ЯК ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

Розвиток ринкових відносин обумовлює необхідність розробки, вдосконалення та використання сучасних ринкових технологій управління, що враховують накопичений країнами з розвинутою ринковою економікою досвід, з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринку. Для України на даний час актуальна проблема прийняття ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності зовнішнього ринкового середовища, непередбачуваності поведінки конкурентів, а також неухильного зростання конкурентної боротьби як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. При цьому підвищення якості продукції розцінюється як вирішальна умова її конкурентоспроможності, оскільки якість продукції є одним з найважливіших засобів конкурентної боротьби, завоювання й утримання позицій на ринку.

Дослідженню теоретико-методичних та прикладних питань управління та вдосконалення механізмів контролю якості продукції присвячено праці багатьох вчених: А. Гавриленко, А. Глічева, М. Круглова, В. Мішина, В. Окрепилова, С. Поважного та ін. [1-6]. У той же час окремі питання підвищення якості та конкурентоспроможності українських промислових підприємств, їх продукції з використанням сучасного інструментарію і технологій менеджменту вивчені недостатньо і носять дискусійний характер.

Метою статті є розробка пропозицій щодо забезпечення та підвищення якості продукції промислових підприємств за рахунок її стандартизації і сертифікації, впровадження в діяльність сучасних підприємств тотальної системи управління якістю (TQM).

Сучасні умови господарювання вимагають від кожного з його учасників запроваджувати дійові механізми формування якості продукції і суворо дотримуватись його вимог. Визначальними елементами цього процесу – забезпечення виробництва й постачання на ринок конкурентоспроможної і якісної продукції – є стандартизація та сертифікація.

Стандартизація якості продукції як система встановлення й застосування єдиних правил із метою впорядкування її принципів, методів і форм упровадження передбачає:

установлення вимог до якості готової продукції, а також сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів (деталей тощо);

уніфікацію та агрегування продукції як важливої умови спеціалізації й автоматизації виробництва;

визначення норм, вимог і методів у сфері проектування та виготовлення продукції для забезпечення належної якості й запобігання невиправданої різноманітності видів і типорозмірів виробів однакового функціонального призначення;

формування єдиної системи показників якості продукції, методів її випробування та контролю; уніфікацію вимірювань і позначень;

створення єдиних систем класифікації та кодування продукції, носіїв інформації й методів організації виробництва.

Всі результати впровадження системи стандартизації відображаються у спеціальній нормативно-технічній документації. Основними її видами є стандарти й технічні умови – документи, що містять обов'язкові для продуцентів (виробників та інших осіб, які беруть участь у створенні, виготовленні та реалізації продукції) норми якості та способи їх досягнення (рівень кожного показника якості, методи й засоби вимірювання, випробувань, маркування, пакування, транспортування та зберігання продукції). Нормативно-технічна документація, що застосовується на підприємствах, охоплює певні категорії стандартів, які різняться ступенем жорсткості вимог до виробів і сукупністю об'єктів стандартизації.

Найбільш жорсткі вимоги до якості містять міжнародні стандарти, розроблені Міжнародною організацією стандартизації ІСО. Їх використовують для сертифікації виробів, призначених для експорту в інші країни і реалізації на світовому ринку. Нині діють міжнародні стандарти ІСО серії 9000. Перелік таких документів постійно доповнюється, вдосконалюється та змінюється відповідно до розвитку науково-технічного прогресу й удосконалення вимог до якості продукції, виробництва і методів оцінювання систем якості в різних сферах діяльності. Ці стандарти групуються за наступними основними напрямками системи міжнародних стандартів і виготовлення продукції ІСО серії 9000 [3-5]:

1. Загальне управління якістю та стандарти для забезпечення якості.
2. Системи якості – Моделі для забезпечення якості при проектуванні, розробленні, виробництві, складанні й обслуговуванні.
3. Системи якості – Загальне управління якістю та елементи системи якості.
4. Системи якості – Управлінські вказівки щодо перевірки систем якості.
5. Системи якості – Управлінські вказівки щодо кваліфікаційних критеріїв експертів аудиторів, які здійснюють перевірки систем якості.
6. Системи якості – Керівництво програмою перевірок та ін.

Система якості – сукупність організаційної структури, розподілу відповідальності, процесів, процедур і ресурсів, яка забезпечує загальне керівництво якістю.

Міжнародні стандарти використовуються у наступних випадках:

коли контрактом обумовлюється, що вимоги до проектних робіт і продукції сформульовані у вигляді експлуатаційних характеристик або вказана необхідність їх визначення;

коли споживач непевний у тому, що отримана продукція відповідає встановленим вимогам. При цьому постачальник повинен надати докази своїх можливостей у сфері проектування, розроблення, виробництва, складання й обслуговування.

Особливості міжнародних стандартів ІСО серії 9000 полягають у тому, що вони: пристосовані до управління якістю на основі системного підходу; орієнтовані на споживача; мають регламентацію вимог за всіма стадіями життєвого циклу продукції; створюють умови для документального оформлення відповідних вимог; мають рекомендаційний характер.

Державні стандарти України розробляються на:

вироби загальномашинобудівного застосування (підшипники, інструменти, талі кріплення тощо);

продукцію міжгалузевого призначення;

продукцію для населення й народного господарства;

організаційно-методичні та загальнотехнічні об'єкти (науково-технічна термінологія; класифікація й кодування техніко-економічної і соціальної інформації; інформаційні технології; технічна документація, організація робіт зі стандартизації, метрології тощо);

елементи народногосподарських об'єктів державного значення (транспорт, зв'язок, енергосистема, банківсько-фінансова система та ін.);

методи випробувань.

Галузеві стандарти розробляються на продукцію, щодо якої бракує державних стандартів України або за необхідності встановлення вимог, які доповнюють, перевищують такі за державними стандартами, а стандарти науково-технічних та інженерних товариств – у разі потреби в поширенні результатів фундаментальних і прикладних досліджень, одержаних в окремих галузях знань чи сфер професійних інтересів.

Технічні умови містять вимоги, що регулюють відносини між постачальником (розробником, виробником) та споживачем (замовником) продукції; регламентують норми і вимоги щодо якості тих видів продукції, до яких державні або галузеві стандарти не розробляються, тих, що виготовляються на замовлення окремих підприємств, а також щодо якості нових видів виробів на період їх освоєння виробництвом.



Стандарти й технічні умови – це документи динамічного характеру. Їх потрібно періодично переглядати та уточнювати з урахуванням інноваційних процесів і нових вимог споживачів до продукції, що виготовляється (проектуються).

Слід зазначити, що однією з найбільш значних за останні роки інновацій у сфері забезпечення належного рівня якості та конкурентоспроможності стало впровадження в діяльність сучасних підприємств тотальної системи управління якістю (TQM). Її широке практичне застосування в розвинутих країнах почалося завдяки дослідженням Е. Демінга, Дж. Юрана та Ф. Кросбі з кінця 80-х років XX століття [6, с. 58].

Так, Е. Демінг на підставі так званої «петлі (спіралі) якості» розробив інструменти і процедури неперервного вдосконалення якості, що отримали назву циклу PDCA (Plan – Do – Check – Act). Цей цикл («планування – виконання – перевірка – реалізація»), який також має назву «колесо Демінга», став основою системи TQM. Сутність циклу PDCA полягає в тому, що на всіх етапах свого функціонування система управління якістю повинна проходити такі основні фази, що періодично повторюються (табл. 1):

планування, яке визначає питання (зони, теми тощо), які потребують удосконалення, а також функції та інструменти їх дослідження;

виконання, яке передбачає планування конкретних контрзаходів усунення причин відхилень та їх реалізацію;

перевірку, яка передбачає підтвердження ефекту від контрзаходів та їх стандартизацію; реакцію, що включає оцінювання всієї процедури.

Як уже зазначалось, організація системи управління якістю на підприємстві полягає у створенні організаційної структури в межах підприємства, яка охоплює всі сфери його діяльності й підрозділи в сукупності з відповідними функціями, процесами та ресурсами, що забезпечують здійснення ефективного функціонування даної системи на всіх етапах її життєвого циклу і в кожному її елементі.

Такою системою є TQM – основа діяльності сучасних підприємств і міжнародних стандартів ISO серій 9000 із питань організації забезпечення належного рівня якості продукції та виробництва. При цьому метою тотального управління якістю є досягнення більш високого рівня якості продукції та послуг. Концепція TQM передбачає цілеспрямоване й належно скоординоване використання методів управління якістю на всіх етапах виробничої діяльності – від досліджень та розроблень до післяпродажного обслуговування за цілісності системи управління і сфери реалізації при раціональному використанні технічних та інших можливостей. Тотальне управління якістю включає [7-8]:

1. Контроль у процесі розроблення нової продукції.
2. Оцінювання якості дослідного зразка, планування (проектування) якості продукції і виробничого процесу, контроль, оцінювання й планування якості матеріалів, що постачаються.
3. Вхідний контроль матеріалів.
4. Контроль готової продукції.
5. Оцінювання якості продукції (її сертифікація).
6. Оцінювання якості виробничого процесу (його сертифікація).
7. Контроль якості продукції та виробничого процесу.
8. Аналіз спеціальних процесів (спеціальні дослідження у сфері якості продукції).
9. Збір та використання інформації про якість продукції.
10. Контроль апаратури, за допомогою якої отримується інформація про якість продукції та процесів.
11. Навчання працівників методам забезпечення якості, підвищення кваліфікації персоналу.
12. Гарантійне обслуговування.
13. Координацію робіт у галузі якості.
14. Спільну роботу з постачальниками із забезпечення якості продукції.

Таблиця 1

## Загальний план безперервного формування і підвищення якості

Фаза PDCA	Етап загального плану	Функція, яку потрібно здійснити	Інструменти
Планування	1. Визначення основних питань і завдань	Спостереження, збір інформації, визначення кола питань, що допоможуть формувати і підвищити якість Визначення загальної концепції вирішення основних проблем та завдань підвищення якості	Стандартизація Підвищення кваліфікації робітників Миттєве регулювання на відхилення та їх попередження у майбутньому
	2. Моніторинг та оцінювання поточної ситуації	Збір інформації за напрямками контролю якості Визначення пріоритетних напрямів Розв'язання найбільш складних завдань	Складання контрольних графіків, гістограм, використання інших методів спостереження, аналізу
	3. Здійснення аналізу	Складання переліку основних можливих причин найбільш складних проблем Дослідження причинно-наслідкових взаємозв'язків Структуризація інформації та визначення ієрархії у причинно-наслідкових зв'язках	Дослідження основної структури Використання методів оброблення й аналізу інформації Ієрархічне уявлення основних проблем і причин їх появи
Виконання	4. Планування контрзаходів для усунення причин та їх реалізація	Вибір і планування контрзаходів для усунення причин проблеми Експериментальне дослідження дієвості контрзаходів та їх промислове освоєння	Удосконалення або заміна матеріалу, обладнання, технологій Підвищення кваліфікації та досвіду
Перевірка	5. Підтвердження ефекту від контрзаходів і їх стандартизація	Збір інформації про ефективність контрзаходів Аналіз порівняння результатів здійснення контрзаходів Зміна стандартів, ТУ та інших нормативів	Усі основні інструменти контролю й забезпечення якості
Реакція	6. Оцінювання всієї процедури	Удосконалення збору та аналізу інформації, процедур та інструментів вирішення проблем якості	Удосконалення існуючих та використання нових інструментів якості

15. Використання циклу PDCA (Plan – Do – Check - Act).

16. Організацію роботи гуртків якості.

17. Управління і використання людського фактора шляхом сприяння зацікавленості всіх учасників у кінцевому результаті виконання їх обов'язків або роботи.

18. Розробка державної політики (законодавчої бази, стандартів) в галузі якості, приведення національних стандартів у відповідність із діючими міжнародними стандартами якості продукції, послуг і робіт.

19. Розробка відповідних галузевих, регіональних стандартів, стандартів якості підприємства, розроблення й утілення відповідних заходів на всіх рівнях підприємства.
20. Формування культури якості, матеріальної та інших форм заохочення всіх працівників і службовців у підвищенні якості продукції, підготовку управлінських кадрів для керівництва в галузі якості.
21. Розробка критеріїв відповідальності за якість для всіх рівнів керівництва процесами впродовж усього життєвого циклу продукції та послуг.

Тотальна система управління якістю складається з: базової системи; системи технічного забезпечення; системи вдосконалення і розвитку тотального управління якістю. При цьому якість залежить від численних і різноманітних факторів, які необхідно врахувати при втіленні загальної системи TQM. Для цього використовують три основних групи методів її реалізації: навчання якості; її стимулювання; методи контролю роботи з підвищення рівня якості.

#### ВИСНОВКИ

Узагальнюючи вищевикладене, необхідно підкреслити, що сучасні ринкові умови господарювання вимагають використання ефективного інструментарію підвищення якості продукції промислових підприємств, зокрема, обумовлюють необхідність сертифікації продукції, її відповідності існуючим стандартам якості. Крім того, дійовим заходом забезпечення і підвищення якості й конкурентоспроможності промислової продукції є реалізація тотальної системи управління якістю, однією з провідних процедур якої є виконання циклу PDCA («планування-виконання-перевірка-реалізація»). Проте, слід зазначити, що в даний час сертифікація продукції промислових підприємств набуває все більшого значення, вона служить гарантом надходження на ринок товару виключно високої якості. Як свідчить зарубіжний досвід, так звана безсертифікатна продукція оцінюється на світовому ринку в 3-4 рази дешевше, ніж аналогічні сертифіковані вироби. Але при цьому важливо підкреслити також, що сертифікація промислової продукції – високвитратна процедура. Крім того, по цій статті підприємства нестимуть тягар витрат до тих пір, поки продовжуватиметься дія сертифікату або свідоцтва про гомологізацію (витрати на проведення аудиторських перевірок, випробувань в незалежних лабораторіях). Отже, якщо відсутня реальна перспектива продажу, то навряд чи варто починати процедуру сертифікації та вкладати додаткові кошти незалежно від того, чи поставляє завод продукцію за відповідним стандартом чи ні. Тобто підприємствам слід оцінювати рентабельність сертифікації (порівнювати витрати на її проведення з можливим прибутком від продажу на даному ринку та доводити для кожного конкретного випадку доцільність сертифікації), оскільки витрати на її проведення, а головне, – постійне підтвердження виданого сертифікату можуть нівелювати весь прибуток від невеликих поставок продукції на конкретному ринку.

Подальших досліджень при цьому потребують шляхи й інструменти реалізації політики в сфері якості, а також механізму управління якістю промислової продукції в контексті особливостей галузевих умов функціонування підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Гавриленко А.Г., Кирнюс А.И. *Управління якістю: Навчальний посібник* – Макіївка: ДонГАСА, 2001. – 302 с.
2. Глічев А.В. *Повна схема механізму управління якістю продукції. // Стандарти і якість. – 2002. – №5. – 53 с.*
3. Глічев А. В., Круглов М. І. *Управління якістю продукції. – М.: Економіка, 2002. – 376 с.*
4. Мішин В.М. *Управління якістю: Навч. допомога для вузів – М.: ЮНІТІ – ДАНА, 2001. – 303 с.*
5. Окрепілов В.В. *Управління якістю : Підручник для вузів / 2 -е вид., доп. і перероб. – М. : ВАТ Изд-во «Економіка», 2000. – 639 с.*
6. Поважний С.Ф., Рудніцький Ю. І., Михайлов І. Н. *Менеджмент якості. Навчальний посібник. Донецьк : ДонГАУ, 2000. – 473 с.*
7. Пузіков В. *Вдосконалення контролю якості // Меркурій. – 2003. – № 14. – С.12.*
8. Розова Н.К. *Управління якістю – СПб: Пітер, 2002 – 224 с.*

УДК 339.138

**Іванова Є.В.**

## **БРЕНДИНГ ЯК СУЧАСНА ТЕХНОЛОГІЯ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ФІРМИ**

В процесі становлення ринкових відносин, вітчизняні підприємства працюють в умовах швидкого розвитку, постійних змін ринків та посиленої конкуренції. В даних умовах велику роль має забезпечення життєдіяльності українських підприємств за рахунок досягнення конкурентних переваг.

Сучасний ринок – це конкуренція між товарними знаками, товарними марками і рекламними образами за місце у свідомості споживачів. Кожного року на ринку з'являється велика кількість нових товарів. Отже, фірмам необхідно освоювати й застосовувати передові методи управління та технології, одним з яких є брендинг.

Відзначимо, що в умовах конкурентної боротьби українські виробники зрозуміли, що їх товар повинен хоча б чимось відрізнитися від товару конкурента. Це примусило керівників усвідомити актуальність використання технологій брендингу.

Проблемам брендингу присвячені роботи як зарубіжних, так і вітчизняних авторів, серед яких: Аакер Д., Еллвуд А., Нільсон Т., Тамберг В., Мороз О., Галкіна Е., Старостина А., Гусева О., Чугунова Г. [1, 2, 3, 4]. Але в цілому проблема ефективного брендингу як інструменту посилення конкурентних переваг фірми поки що недостатньо досліджена.

Ціллю статті є визначення необхідності створення бренду і застосування брендингу як сучасної технології досягнення і посилення конкурентних переваг фірми. Визначити рейтинг найдорожчих брендів України за 2007 рік. Сформулювати основні переваги використання бренду в конкурентній боротьбі.

В умовах жорсткої конкуренції перед навіть широко відомими підприємствами виникає достатньо складне завдання: як утримати свої позиції на ринку і зберегти ефективність діяльності. Звичайно керівництвом організацій здійснюється низка заходів щодо збільшення частки на ринку, пов'язані зі зниженням витрат в цілях здійснення цінової конкуренції і ще безліч інших. Але часто цього буває замало, щоб вижити.

Багато фахівців все більше схилиються до висновку, що основним чинником успіху більшості підприємств є вірність споживачів, іншими словами їх лояльність. Дане поняття не так давно з'явилося в Україні, але вже завоювало інтерес багатьох. Вищий ступінь лояльності (відданості) споживачів - це майже фанатичне шанування бренду.

Ми чуємо слово “бренд” з вуст журналістів, політиків, вчених, діячів шоу-бізнесу. Слово “бренд” уживається відносно майже всього, з чим ми стикаємося в житті: бренди-товари, бренди-країни, бренди-організації і т.д. Всі згадують “бренд”, як щось абсолютно очевидне, зрозуміле і вивчене і це поняття вже давно стало якимсь загальним місцем маркетингової теорії. Але не дивлячись на велику кількість концепцій, багатьох визнаних авторитетів у області брендингу, величезну кількість книг і статей по цій дисципліні, брендинг був і залишається абсолютно абстрактною сферою [6].

Необхідність брендингу зрозуміла. В сучасному світі на багатьох ринках бренд - це умова існування товару взагалі. Бренд - найважливіший чинник забезпечення прихильності покупців. Бренд значущий для свого власника, як важливий і дорогий (а можливо і найдорожчий) актив фірми.

За роки становлення ринку і конкуренції в Україні утворилися компанії і корпорації, продукція яких стала носити не тільки американські імена, а й вітчизняні. Сформувалися національні бренди зі всіма відповідними атрибутами, в більшій мірі спираючись на досвід російських компаній. Приведемо рейтинг найдорожчих брендів України за 2007 рік (рис.1) [7].

Рейтинг	Позиція в галузевому рейтингу	Вартість бренду 2007 (млн. дол. США.)	БРЕНД	КОМПАНІЯ	РИНОК
1	1	2 359,798	КИЇВСТАР	КИЇВСТАР ДЖ.ЭС.ЭМ, ЗАТ	МОБІЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК
2	2	2 352,715	УМС*	УКРАЇНСЬКИЙ МОБІЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК СП	МОБІЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК
3	1	1 058,757	Укртелеком	УКРТЕЛЕКОМ, ВАТ	РИНОК ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ
4	1	958,030	УКРТАТНАФТА	«УКРТАТНАФТА», ЗАО	НАФТОВИЙ РИНОК
5	1	845,207	ЗАЗ	ЗАПОРІЗЬКИЙ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИЙ ЗАВОД, ЗАТ	АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ
6	1	437,274	Nemiroff	УКРАЇНСЬКА ГОРІЛЧАНА КОМПАНІЯ «NEMIROFF», ДП	АЛКОГОЛЬНИЙ РИНОК
7	2	425,807	SV	ГРУПА КОМПАНІЙ «СОЮЗ-ВИКТАН»	АЛКОГОЛЬНИЙ РИНОК
8	2	407,182	БОГДАН	КОРПОРАЦІЯ «БОГДАН»	АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ
9	1	393,372	НАША РЯБА	МИРОНІВСЬКИЙ ХЛІБОПРОДУКТ, ВАТ	М'ЯСОПЕРЕРОБНА ПРОМИСЛОВІСТЬ
10	1	336,690	P&G	ПРОКТЕР ЕНД ГЕМБЛ УКРАЇНА, ПИИ ТОВ	ПОБУТОВА ХІМІЯ І ПАРФЮМЕРІЯ. Світові бренди в Україні*
11	1	333,403	ОБОЛОНЬ	ОБОЛОНЬ, ЗАТ	ПІВОБЕЗАЛКОГОЛЬНА ПРОМИСЛОВІСТЬ
12	3	325,955	ХОРТИЦЯ	ЛВЗ «ХОРТИЦЯ» (ІМІДЖ ХОЛДІНГ, ДП)	АЛКОГОЛЬНИЙ РИНОК
13	1	290,112	УкрАВТО	УКРАЇНСЬКА АВТОМОБІЛЬНА КОРПОРАЦІЯ, АТ	АВТОРИНОК. ІМПОРТЕРИ
14	1	281,601	ROSHEN	КОНДИТЕРСЬКА КОРПОРАЦІЯ «ROSHEN», ДП	КОНДИТЕРСЬКА ПРОМИСЛОВІСТЬ
15	2	278,137	WOG	ТД «КОНТИНИУМ-ГАЛИЧИНА», ТОВ	НАФТОВИЙ РИНОК

\* В даний час компанія ухвалила рішення про ребрендинг. Це остання оцінка вартості бренду УМС

Рис. 1. Рейтинг найдорожчих брендів України за 2007 рік за інформацією Українського Рейтингового Агентства

В ході досліджень Українське Рейтингове Агентство відстежило ряд нових тенденцій в поведінці компаній на внутрішньому ринку, а саме:

- 1) Компанії почали працювати за європейськими стандартами.
- 2) Фірми та компанії структурують і диверсифікують портфелі брендів, підвищуючи конкурентоспроможність продукції.
- 3) Спостерігається формування нових потреб і сегментів ринків, проведення яскравих і показових рекламних кампаній, які популяризували бренди і суббренди.

Так що таке брендинг і які переваги він надає фірмам?

Брендинг - це діяльність по створенню довгострокової переваги товару, заснована на посиленій дії на споживача за допомогою товарного знаку, упаковки, рекламних повідомлень, матеріалів по просуванню продажів і інших елементів реклами, об'єднаних певною ідеологією і однотипним оформленням, що виділяє товар серед конкурентів і що створює його образ [2]. Брендінг - це систематичний процес управління торгівельною маркою (брендом) компанії від стадії створення до вилучення з ринку[4].

За допомогою брендінгу можна досягти багато чого. Зокрема, він дозволяє:

- бути конкурентоспоможньою фірмою, за рахунок підтримування запланованого обсягу продажів на конкретному ринку і реалізації на ньому довготривалої програми по створенню і закріпленню в свідомості споживачів образу товару;

- забезпечити збільшення прибутковості в результаті розширення асортименту товарів і знань про їх загальні унікальні якості, що супроводжуються за допомогою колективного образу;

- відобразити в рекламних матеріалах і кампаніях культуру країни, регіону, міста і т.д., де виготовлений товар, врахувати запити споживачів, для яких він призначений, а також особливості території, де він продається [1].

Розглянемо ряд послідовних етапів створення брендів (рис. 2) [5].



Рис. 2. Алгоритм створення і просування бренду

Однак, як свідчить практичний досвід, перш ніж створювати бренд, керівникам слід вирішити питання стосовно доцільності та обґрунтованості формування бренду, враховуючи деякі аспекти:

а) формування бренду є справді економічно доцільним, якщо приріст корисності бренду не приведе лише до прямопропорційного збільшення вартості товару;

б) виведення нових брендів економічно доцільно, якщо треба утримувати ринкову частку в умовах різкого загострення конкуренції, наприклад, в умовах зменшення ринку;

в) формування та виведення на ринок нового бренду доцільне, якщо збільшення корисності товару приводитиме до суттєвого приросту прибутковості за рахунок того, що споживачі будуть згодні сплачувати більше за прирощення корисності.

г) прийнявши рішення створити власний бренд, українським виробникам необхідно прийняти до уваги те, що для створення сильного бренду їм потрібно прикласти багато зусиль і засобів, для того, щоб “перехопити ініціативу” у конкурентів.

Особливості застосування концепції сучасного брендингу на українському ринку тісно пов’язані зі специфікою споживчої поведінки вітчизняних покупців, а саме:

- споживачі не встигають формувати в своїй свідомості лояльність до певних торгових марок в зв’язку з тим, що на ринку постійно з’являються нові товари, раніше не відомі;

- Україна – це країна, де можна досить швидко створити і просунути новий бренд, тому що загальний рівень розпізнавання брендів постійно зростає і на здійснення цього процесу значно нижчі витрати;

- вітчизняні споживачі однозначно віддають перевагу українським брендам, тому що спостерігається зростання недовіри до якості іноземних товарів(особливо продовольчих);

- у свідомості українського споживача поняття “бренд” ніби “розбігається” між трьома факторами: країна-виробник, привабливість упаковки і торгова марка. Тому назва бренду повинна доповнюватись відомостями про країну-виробника;

- необхідно враховувати національні традиції і особливості сприйняття рекламних звернень українськими споживачами і формувати їх таким чином, щоб вони стали більш зрозумілими.

Використовуючи брендинг, вітчизняним підприємствам необхідно врахувати й те, що основна їх маса оперують на “зрілих” ринках, а тому їх продукція перебуває у стадії “зрілості”. На таких ринках умови конкуренції, споживчі переваги і, отже, принципи управління брендом кардинально інші.

До основних чинників, що справляють вплив на фірми-конкуренти слід віднести:

- ставлення(задоволеність) споживачів. На “зрілому” ринку дуже складно запропонувати щось радикально нове;

- зниження впливу реклами. Традиційні засоби реклами себе вже практично не окупують, і через них усе складніше донести до споживача потрібну інформацію.

- сприйняття якості продукту. Якщо споживачі швидко не знаходять потрібний продукт, вони легко переключаються на замітник. Тому підприємствам для того, щоб запобігти входженню нових конкурентів на ринок, слід заповнювати ринок значною кількістю товарів-субститутів [3].

Представникам вітчизняних ринків, що спрямовують свої зусилля на стабільну роботу в перспективі, належить пройти наступний шлях, який у спрощеному вигляді являє собою підготовчий етап до впровадження брендингових технологій для посилення конкурентних переваг:

- усвідомити відмінності між торговими марками і брендами;

- звернутися до спеціалізованої брендингової агенції і побудувати в межах фірми систему бренд-менеджменту;

- побудувати просування і оцінку власного бренду;

- усвідомити сутність особливостей бренду і використати цю перевагу в розвитку бізнесу.

Надалі використання брендів стає важливим інструментом конкурентної боротьби, дозволяючи при цьому:

- спростити процедуру вибору якісного товару споживачем, який завжди віддає перевагу товару з більш знайомим ім'ям відомішого виробника;

- зменшити порівняння товарів за ціною, оскільки споживачі усвідомлюють відмінності по брендам;

- створити зацікавленість в продукті у оптових і роздрібних торговців, що вважають за краще працювати з брендами, оскільки у них високий ринковий попит;

- дозволити виробнику контролювати канали збуту;

- розповсюдити свій вплив на суміжні області і нові продуктові категорії;

- одержувати додатковий прибуток, оскільки бренд є одним з найбільш цінних об'єктів власності [5].

Виробники, які не використовуватимуть технології брендингу, змушені будуть поступитися місцем на ринку власникам сильних брендів.

#### ВИСНОВКИ

В умовах конкурентної боротьби для вітчизняних підприємств досить актуальним стає проблема ефективного використання брендингу. Брендінг полягає в знаходженні або створенні конкурентної переваги, сповіщенні про нього і його використанні. Брендінг стає перевагою, коли він ідентифікує і використовує операційну досконалість, близькість з покупцем або лідируюче положення товару з погляду покупця і на основі його попереднього досвіду. Визначення стійкої конкурентної переваги бренду робиться на основі досліджень потреб ринку, сильних сторін фірми і слабких сторін конкурентів. Там, де вони перетинаються, і знаходиться стратегічна і стійка перевага фірми.

Професійне застосування комплексу брендингу дає такі конкурентні переваги:

- зміцнення і стабільність позицій на ринку;

- отримання додаткового прибутку;

- підприємство має вищі об'єми продажу і ціни;

- можливість зменшення витрат на просування товарів та входження на нові ринки;

- створення бар'єрів для входу в галузь конкурентів;

- оптимізація системи дистрибуції;

- завоювання лояльності споживачів;

- можливість залучення інвестицій;

- закріплення корпоративної культури підприємства.

В цілому, не дивлячись на ряд стримуючих факторів, брендінг на українському ринку стрімко розвивається. Але ще існує багато питань, стосовно гострої потреби в оцінці капіталу бренду, який є найціннішою конкурентною перевагою для фірми.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. М: Издательский дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
2. Галкина Е. Финансовая оценка бренда для целей управления // Проблемы теории и практики управления. М., 2006. -12.-С.52-60
3. Мороз О.В. Теорія сучасного брендингу: Монографія / О.В. мороз, О.В.Пащенко. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2003.-104 с.
4. Старостина А. О., Зозульов О.В. Маркетинг: Навч. посібник: 3-тє вид..перероб. - К.:Знання, 2006. - 327 с.
5. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: Учебное пособие. Х.:Эспада, 2004.-520 с.
6. Тамберг В., Бадьин А. Бренд. Путь к эффективности. // <http://www.iteam.ru/publications/marketing>.
7. <http://kontrakty.com.ua/gvard/rating/brandy2007/brandy2007.html>



УДК 336.14

Іванюта О.В.

## ІННОВАЦІЇ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Сучасні умови господарювання національних підприємств, що характеризуються високим рівнем нестабільності макроекономічних умов, обумовлюють необхідність проведення інноваційної політики на підприємстві як одного з інструментів забезпечення високого рівня соціально-економічного розвитку не тільки підприємства, а також і країни в цілому.

Як стверджує В.М.Коновалов, інновація є результатом трансформації ідей, досліджень, розробок в нове або вдосконалене науково-технічне та соціально-економічне рішення, ціль якого полягає у досягненні громадського визначення шляхом використання у практичній діяльності людей [1]. Згідно Рекомендації Фраскати (документ прийнятий у 1993 р. в м. Фраскати Італії) інновація визначена як кінцевий результат інноваційної діяльності, що втілена у форму нового або вдосконаленого продукту, запровадженого на ринку праці, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використаного у практичній діяльності чи послугах. Найбільш часто термін “інновація” пов’язують з наукою і технікою. Так, П.Уайт звертає увагу на те, що важливо розрізнити поняття “винахід” (кінцевий результат досліджень) і “нововведення” (воно визначає процес, який має за ціль впровадження винаходу в життя, слідує за винаходом і завершує успішні розробки). Винахід має на увазі появу на світ чогось нового, нововведення – впровадження чогось в практику. Великий тлумачний словник бізнесу Collins поєднує терміни “інновація” і “винахід” і посилає до “наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок”, де їх розділяє, визначаючи термін “інновація” як завдання доведення винаходів до ринку. При цьому під “винаходом” розуміється факт відкриття нових методів і техніки виробництва нових продуктів [2,3]. Б.Твіс розглядає процес нововведення як передачу наукового або технічного знання “безпосередньо в сферу потреб споживача; продукт при цьому перетворюється лише в носія технології, і форма, яку він приймає, визначається тільки після ув’язки самої технології і задовольняємій потребі”[4]. Такий науково-технічний підхід до терміну “інновація” вказаних вище авторів (і багатьох інших) цілком закономірний. Вони розглядають інновації в науково-технічній галузі.

Більш широке тлумачення цього терміну дає Оксфордський тлумачний словник. В цьому словнику “інновація” (innovation) пояснюється таким чином: любий новий підхід до конструювання, виробництва і збуту товару, в результаті чого інноватор чи його компанія отримує переваги перед конкурентами. Використовуючи патенти, новатор, що отримав успіх, може забезпечити тимчасову монополію, хоча в подальшому конкуренти знайдуть засоби виходу на вигідний ринок. Деякі компанії починають випуск нової продукції, що орієнтована на сформований попит, інші розробляють технологічні нововведення, що створюють нові ринки [5]. Відомий економіст Й.Шумпетер, дав ще більш повне тлумачення терміну “інновація”, зв’язавши терміни “економічний розвиток” і “інновація”. Він визначає їх появу як чогось нового, невідомого раніше. Термін “інновація” для наукового використання був запропонований саме Шумпетером [6]. Ємне тлумачення терміну “інновація” дано в скороченому словнику сучасних понять і термінів під загальною редакцією В.А.Макаренка: інновація (англ. Innovation – нововведення від лат. innovatio – відновлення) – вкладання коштів в економіку, що забезпечують зміну поколінь техніки і технології; нова техніка, технологія, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу; розробка синтезування нових ідей – створення нових теорій та моделей, перетворення їх в життя, політичні програми, які мають, як правило, індивідуальний неповторний характер” [7].

Частіше всього виникає питання для чого потрібна інновація і, зокрема, інноваційна діяльність. Справа в тому, що в ринкової економіці збитки та прибутки є основними індикаторами, за допомогою яких ринкова економіка визначає найкращі методи ведення бізнесу (найкращі продукти та послуги) і відмовляється від низько ефективних. Інноваційний шлях

розвитку економіки є головним стратегічним орієнтиром економічної політики держави. Відношення до вирішення цієї проблеми мають різні галузеві і регіональні програми, Закони України “Про інноваційну діяльність”, “Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні”. Виявлення загальних труднощів, перспектив і напрямків розвитку інноваційної діяльності є найбільш актуальним завданням перехідної економіки. Особливо це стосується моделей формування національної інноваційної системи України.

Метою даної роботи є систематизація окремих питань і узагальнення результатів досліджень інноваційної діяльності.

Згідно Закону України “Про інноваційну діяльність” (стаття 1) від 04.07.02 інновації це новостворені і вдосконалені конкурентноздатні продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва [8]. Відповідно до цього інноваційна діяльність розуміється як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг. Правовою основою формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності є Конституція України, Закони України “Про наукову і науково-технічну діяльність”, “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України”, “Про інноваційну діяльність”, “Про наукову і науково-технічну експертизу”, “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки”, “Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків”, інші закони України, Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України.

Інноваційна діяльність у сфері господарювання є діяльністю учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя. Інноваційна діяльність здійснюється за такими напрямками: проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції; розробка, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології; розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального і екологічного становища; технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, що здійснюються вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології. Інвестування відтворення основних фондів і приросту матеріально-виробничих запасів здійснюється як капітальні вкладення. Держава регулює інноваційну діяльність шляхом: визначення інноваційної діяльності як необхідної складової інвестиційної та структурно-галузевої політики; формування і забезпечення реалізації інноваційних програм та цільових проектів; створення економічних, правових та організаційних умов для забезпечення державного регулювання інноваційної діяльності; створення та сприяння розвитку інфраструктури інноваційної діяльності. Держава здійснює контроль за інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання та інших учасників господарських відносин, її відповідністю вимогам законодавства і державним інноваційним програмам. Законом можуть бути передбачені галузі або об'єкти інноваційної діяльності, в яких обмежується чи забороняється використання іноземних інвестицій. Держава гарантує суб'єктам інноваційної діяльності: підтримку інноваційних програм і проектів, спрямованих на реалізацію економічної та соціальної політики держави; підтримку створення та розвитку суб'єктів інфраструктури інноваційної діяльності; охорону та захист прав інтелектуальної власності, захист від недобросовісної конкуренції у сфері інноваційної діяльності; вільний доступ до інформації про пріоритети державної економічної та соціальної політики, про інноваційні потреби та результати науково-технічної діяльності, крім випадків, передбачених законом; підтримку щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері здійснення інноваційної діяльності. Відносини, що виникають у процесі здійснення інноваційної діяльності, регулюються цими законами та іншими законодавчими актами. До вказаних відносин у частині, нерегульованій Кодексом, застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України [9].

З інноваціями пов'язаний досить широкий спектр понять: інноваційна інфраструктура, інноваційна продукція, інноваційне підприємство, інноваційний потенціал та ін. Інноваційна інфраструктура це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Інноваційне підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і послуг. Інноваційний потенціал можна визначити сукупністю науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки. Таким чином інновація це ідея, яка має за ціль набути економічного змісту і стати потрібною суспільству. У короткому змісті інновацію можна розуміти як орієнтовану на науково-технічні та соціально-економічні спрямування діяльності. Головний принцип інноваційної діяльності міститься в задоволенні зростаючих потреб конкуренції як суперництва, що підвищує ціни при скороченні пропозиції і зменшує їх при надлишку.

Узагальнення світового досвіду свідчить, що рушійною силою підйому економіки розвинутих країн є конкуренція і підприємництво. Економіка підприємницького типу – це, насамперед, економіка з високим ступенем конкурентної активності, яка сприяє зростанню найбільш ефективних виробництв і закінчує дію неефективних господарських підрозділів. Конкуренція виступає в якості механізму регулювання виробництва і економіки в цілому.

Аналіз структури і змісту формулювань і трактувань поняття конкуренція показав, що вони, в основному, характеризують тільки один із багатьох їх аспектів. В сучасних умовах розвитку економіки України, на мій погляд найбільш прийнятно поняття конкуренції як рушійної сили, яка примушує виробників товарів шукати нові шляхи підвищення їх якості і створювання нових споживчих якостей при зниженні ціни і підвищенні обсягів виробництва за рахунок впровадження інновацій.

Конкурентоспроможність – це багатопланова економічна категорія, яку можна розглядати на декількох рівнях: конкурентоспроможність товарів, товаровиробників, галузей, країн. Між цими рівнями існує тісний взаємозв'язок. Узагальнюючим показником, який об'єднує конкурентоспроможність товарів, товаровиробників, галузей і характеризує місце країни на світовому ринку, є міжнародна конкурентоспроможність. Її можна представити як здатність держави в умовах вільної конкуренції виробляти і реалізовувати товари і послуги, які відповідають світовим стандартам і підвищують добробут населення і країни в цілому. Розвиток міжнародного розподілу праці призвело до повної спеціалізації країн на світовому ринку в залежності від ступеня конкурентоздатності тієї чи іншої країни. В двадцятку найбільш конкурентоздатних економічних держав входять: США, Сінгапур, Гонконг, Японія, Данія, Норвегія, Нідерланди, Люксембург, Швейцарія, Германия, Нова Зеландія, Канада, Чилі, Швеція, Фінляндія, Австрія, Бельгія, Тайвань, Великобританія, Франція.

Таким чином, кожний технологічний етап визначається певною системою інноваційної діяльності. Сучасний етап інноваційної діяльності можна представити як організаційно-економічну систему, яка містить в собі наступні модулі:

методика → економіка → техніка → управління → конкурентоздатність.

Ті країни, які використовували інновації в повній мірі, забезпечили значне зростання продуктивності праці і рівня життя населення. За останні декілька століть найбільш динамічно розвивалися країни Європи, до яких пізніше приєдналися декілька країн, у тому числі США, Канада, Австралія. Творче поєднання наукового знання, комерційного розрахунку і розумної організації праці привели до технологічних проривів, які відкрили нові можливості для економічного зростання. В умовах конкуренції суспільство почало надавати інноваторам свободу від політичного втручання. Це найбільше було притаманно США, якщо виникав застій, то знаходили вихід, використовуючи виникаючі протиріччя для подальшого розвитку. “Вільні мозги” почали забезпечувати зростання економіки. Результатом цього прориву (за 110 років) середній доход на душу населення збільшився на 730%, продуктивність праці – на

1230% та обсяги експорту – 96500% по 16 ведучих країнах. Ці країни суттєво відірвалися у своєму розвитку від інших країн. Але серед них є свої лідери, які задають тон світовій економіці, в першу чергу, із-за масштабів своєї економіки. Мова йде про країни, що мають розрив рівня інноваційності між галузями, і до 1993 р. володіли 80,4% світової комп'ютерної техніки, забезпечували 90,5% обсягів високотехнологічного виробництва, сконцентрували 87,0% 33,9 млн. патентів світу [1].

В умовах відносно “відкритих” економік з можливістю “перекачки” грошей з одної країни в другу - це є важливим показником ефективності економіки. Тому США з року в рік займає лідируюче положення у світовому рейтингу найбільш конкурентноздатних економік, що складаються Всесвітнім економічним форумом. Для укріплення положення лідера і експлуатації ресурсів всього світу ця країна успішно використовує економічно-військову могутність, що базується на науково-технічній перевазі.

Зміна економіки від індустріальної до постіндустріальної не одночасний акт, а доволі довгий процес, і формальну крапку цього переходу можна виявити, порівнюючи витрати на здійснення інвестицій двох типів: перший тип - це витрати на придбання традиційних для індустріальної епохи засобів виробництва (машин, обладнання, приборів та ін. для промисловості, будівництва, сільського господарства та сфери послуг); другий тип - це витрати на придбання обладнання постіндустріальної епохи, пов'язаного з інформаційними технологіями.

Динаміка інвестицій першого типу США напряму пов'язана з циклічними спадами і зростаннями економіки країни, але в цілому тримається на рівні 110 млрд. доларів за рік [1]. Динаміка зростання витрат на придбання комп'ютерного і телекомунікаційного обладнання (другий тип) демонструє постійне зростання. Особливість всіх наведених концептуальних підходів до інновацій спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності підприємств, товарів та послуг. В той же час, вони позбавлені такого важливого аспекту як соціальний, а саме питань зайнятості, робочих місць та мотивації до продуктивної праці.

#### ВИСНОВКИ

Управління інноваційними процесами можливо тільки при необхідній формалізації інноваційно-інвестиційної діяльності на основі факторів виробництва і національного багатства, розробка математичних моделей і механізмів внутрішнього і зовнішнього інвестування і оптимізації формування інвестиційних ресурсів в промисловості.

Держава може продовжити тактику пасивного очікування зростання інноваційної активності в рамках саморегулюючих механізмів ринкового середовища, однак при цьому втрачається час і безповоротно руйнується виробничий потенціал країни. Досить кращі результати у розвитку економіки країни можуть бути досягнуті якщо держава піде на посилення своєї ролі в антикризовому регулюванні ринків капіталу, активно сприяє скорішому формуванню сприятливих умов для підвищення інноваційної активності.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Коновалов В.М. *Инновационная сага*. - С.Петербург: Изд. дом «Вильямс». – 2005, 214 с.
2. Уайт П. *Управление исследованиями и разработками / Сокр. пер. с англ. под ред. Д.Н. Бобрышева*. – М.: Экономика. 1982. – С. 23.
3. Пасс К., Лоус Б., Пендлтон Э., Чедвик Л. *Большой толковый словарь бизнеса. Рус.-англ., англ.-рус.* – М.: Вече, АСТ, 1998. – С. 172,283.
4. Твисс Б. *Управление научно-техническими нововведениями / Сокр. пер. с англ./ Авт. предисл. и науч. ред. К.Ф. Пузыня*. – М.: Экономика. 1989. – с. 34.
5. *Бизнес: Оксфордский толковый словарь. Англ.-рус.* – М.: Изд-во «Прогресс-Академия», РГГУ, 1995. – С. 318.
6. Шумпетер Й. *Теория экономического развития / Пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко*. – М.: Прогресс. 1982. – 456 с.
7. *Краткий словарь современных понятий и терминов. – 3-е изд., Н.Т.Бунимович и др. Общ.ред. В.А. Макаренко*. –М.: Республика, 2000. – 201 с
8. Закон України “Про інноваційну діяльність” №40-IV від 04.07.02.
9. *Словник акціонера. Автори-упорядники Бондар І.К., Ягольник О.Г. Заг. ред.: Четов М.В.* – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2004. – 600 с.
10. Кушлин В.И. *Интенсификация обновления производственного аппарата*. - М.: Мысль. - 1986. - 263 с.

УДК 658.011.12

**Касьянова Н.В.****ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Одна з найважливіших передумов економічного відродження України – стабілізація та зростання виробництва у всіх галузях, на кожному окремо взятому підприємстві. Проте, в умовах ринкової економіки потрібне зростання не будь-якого виробництва за будь яку ціну, а тільки зростання як наслідок всебічного розвитку потенціалу підприємства, перехід його на якісно новий рівень. Але перш ніж розробляти заходи щодо розвитку підприємства та формувати відповідні стратегії, необхідно визначити стартові можливості розвитку, а саме кількісно оцінити стратегічний потенціал підприємства. Швидкі зміни зовнішнього середовища вітчизняних підприємств стимулюють появу нових методів, систем та підходів щодо управління стратегічним розвитком підприємства. Гостро стоїть проблема формування «ідеального стану» потенціалу підприємства.

Дослідженню потенціалу присвячена достатньо велика кількість робіт. Серед них можна відзначити, зокрема, праці А. І. Анчишкіна, В. М. Авдеєнко, В. М. Архипова, А. Э. Воронкової, М. І. Іванова, Є. В. Попов, І. М. Репіної, Є. Б. Фігурнова, Д. А. Чернишова, А. Н. Колмогоров, С. Карлін та інших [1 – 4]. Проте в цих роботах проблеми, які пов'язані з формуванням та оцінюванням потенціалу, розглядаються фрагментарно, а запропоновані методи не базуються на системному підході. Це викликано, з одного боку, складністю проблеми, а з іншого - недостатнім досвідом управління вітчизняними підприємствами в умовах ринку.

Метою даної роботи є розробка моделі оцінки стратегічного потенціалу підприємства з метою подальшого визначення стратегії розвитку, яка відповідає вимогам машинобудівної галузі, можливостям та ресурсам, якими володіє конкретне підприємство. Інструментарієм для розробки та побудови моделі може служити використання методів математичного моделювання, що дозволяє виявити особливості функціонування економічного об'єкту, і на основі цього передбачати майбутню поведінку об'єкту при зміні будь яких параметрів. Для промислового підприємства можливість прогнозувати ситуацію означає, перш за все, отримання кращих результатів або уникнення втрат. В моделі всі взаємозв'язки змінних можуть бути оцінені кількісно, що дозволяє отримати більш якісний та надійний прогноз.

Найпоширенішими методами оцінки можливостей як самого підприємства, так і його конкурентів є спеціальні експертні дослідження та непрямі розрахунки на основі відомих даних. Абсолютні значення розміру потенціалу підприємства в умовах конкуренції не дозволяють отримати необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо перспектив розвитку підприємства. Лише в процесі порівняння з конкурентами можна сформулювати стратегію розвитку економічної системи. Дослідження конкурентів повинно бути спрямовано на ті ж сфери, які є предметом аналізу потенціалу власного підприємства. Це може забезпечити порівнянність результатів. Зручним інструментом порівняння можливостей підприємства та його основних конкурентів є побудова багатокутників рівня розвитку потенціалу, що є графічним відображенням оцінки стратегічного потенціалу підприємства та його конкурентів, зображених у вигляді векторів-осей.

На нашу думку, оцінку потенціалу можна інтерпретувати як геометричну фігуру, яка служить кількісною мірою розвитку потенціалу підприємства. Стійкість такої геометричної фігури характеризує реальний стан економічного потенціалу підприємства. Багатокутник потенціалу може служити основою для побудови імітаційної моделі розвитку підприємства в умовах конкурентного суперництва. Ця основа, що складається з векторів-осей, визначатиме

ступінь потенційних стартових можливостей підприємства. Кожний вектор в своєму граничному значенні є радіусом круга, який відповідає максимальному потенціалу внутрішніх можливостей господарюючого суб'єкта (ідеальний варіант). Обчислення об'єму піраміди, яку побудовано за результатами аналізу, визначатиме кінцеву оцінку стратегічного потенціалу підприємства.

На першому етапі побудови моделі, будується багатокутник рівня розвитку внутрішнього потенціалу підприємств, які порівнюються, на основі наступних методичних передумов. Для аналізу економічної категорії «потенціал підприємства», необхідно виділити такі структурні елементи, як виробничий, фінансовий, збутовий та управлінський потенціали, виявити найважливіші якісні характеристики цих елементів. У якості показників, які характеризують складові потенціалу підприємства та його основних конкурентів, може бути обрано чітко визначена число параметрів. Кількість оцінюваних характеристик повинна бути достатньо обмеженою з метою забезпечення оперативності прийняття управлінських рішень.

Угрупування параметрів спирається на аналіз широкого комплексу проблем технічного, економічного та соціального характеру, внаслідок чого виявляються змінні, що визначають потенціал підприємства. Початковою точкою такого аналізу є визначення переліку техніко-технологічних та економічних чинників, які потрактовують як сукупність критеріїв рівня розвитку потенціалу.

Внутрішні складові потенціалу підприємства, що визначають рівень його розвитку, пропонується згрупувати по наступних аспектах:

- стан та використання техніко-технологічного парку підприємства;
- фінансовий стан підприємства;
- ефективність збутової діяльності;
- ефективність управління підприємством.

Для характеристики стану та використання техніко-технологічного парку підприємства доцільно застосовувати такі показники:

- потужність підприємства;
- фондвідача;
- витрати на 1 грн. товарної продукції;
- знос основних виробничих фондів;
- рівень впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- рентабельність продукції підприємства;
- обіговість обігових коштів.

Для характеристики фінансового стану підприємства застосовуються такі показники:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт поточної ліквідності;
- коефіцієнт автономії;
- коефіцієнт маневреності;
- коефіцієнт відновлення платоспроможності підприємства;
- коефіцієнт забезпеченості власними засобами;
- коефіцієнт обіговості активів;
- коефіцієнт обіговості власного капіталу;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- частка дебіторської заборгованості у вартості активів.

Показники, що характеризують ефективність збутової діяльності, включають:

- рівень виконання договорів із замовниками;
- ступінь зміни асортименту товарів за останні 5 років;
- частка запасів готової продукції на складі;

- частка крупних заказів у портфелі заказів;
- ефективність витрат на збут продукції.

Як критерії ефективності управління пропонується вибирати такі показники, які дають можливість:

- прогнозувати очікуваний результат – досягнення підприємством встановленої мети;
- оцінювати фактичний ступінь досягнення мети;
- порівнювати різні цілі підприємства між собою.

Основний принцип вибору критерію ефективності управління було обґрунтовано А.М. Колмогоровим і полягає у встановленні строгої відповідності між метою, яка може бути досягнута підприємством та прийнятим показником успішності. В цьому випадку показник успішності називають цільовою функцією. В загальному вигляді вибір якнайкращого варіанту рішення задачі досягнення цілей підприємства можна представити математично як максимум цільової функції ( $W$ ):

$$W = f(\alpha_1, \alpha_2, \dots, \beta_1, \beta_2, \dots, \chi_1, \chi_2, \dots), \quad (1)$$

де  $\alpha_i$  – задані параметри (показники) рішення задачі, наприклад, кількість виділених ресурсів;  $\beta_{ij}$  – керовані параметри рішення задачі, тобто такі, які ми можемо змінювати, наприклад, ціни, термін;  $\chi_k$  – невідомі параметри рішення задачі, наприклад, ринкова кон'юнктура, курс гривни, індекс інфляції.

Задача вибору якнайкращого варіанту рішення при цьому може бути сформульована таким чином: знайти такі значення керованих параметрів  $\beta_1, \beta_2, \dots$ , які при заданих параметрах  $\alpha_1, \alpha_2, \dots$ , з урахуванням невідомих параметрів  $\chi_1, \chi_2, \dots$ , забезпечують максимум цільової функції – критерію ефективності.

Головна вимога до будь-якої моделі, яка формалізує мету, встановлену підприємством, – це її використання для порівняння та ранжирування різних варіантів економічного рішення.

Для розрахунку розміру кожного з векторів-осей може бути використано положення векторної алгебри [5]. Для аналізу відповідності стратегічного потенціалу підприємства «ідеальному стану» будується матриця виду

$$A = |a_{ij}|, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, \quad (2)$$

де  $a_{ij}$  – показник  $j$ , що характеризує підприємство  $i$ ;  $n$  – кількість підприємств-конкурентів;  $m$  – кількість показників, що характеризують відповідний аспект потенціалу підприємства.

У матрицю необхідно також включити додатковий вектор-еталон  $a_{0j}$ , який відповідає «ідеальному стану». Під «ідеальним станом» слід розуміти такий рівень потенціалу підприємства, який може служити основою для подальшого стратегічного розвитку. У машинобудівній галузі Донецького регіону неможливо визначити підприємство потенціал якого, відповідає вимога «ідеального стану», тому вектор  $a_{0j}$  на основі найкращих значень показників по всіх проаналізованих підприємствах. Рівень розвитку кожної складової потенціалу підприємств визначається як рівень соспрямованості вектора-еталона та вектора, що характеризує аналізоване підприємство, зумовлений функцією  $\cos \alpha$ :

$$\cos \alpha = \frac{\overline{A_0} \cdot \overline{A_i}}{|\overline{A_0}| \cdot |\overline{A_i}|}, \quad (3)$$

де  $\alpha$  – кут між векторами  $\overline{A_0}$  та  $\overline{A_i}$ ;  $\overline{A_0} \cdot \overline{A_i}$  – скалярний добуток векторів.

Чим більш кількісне значення розвитку відповідної складової потенціалу підприємства, тим величина  $\cos \alpha$  ближча до 1.

На роль висоти піраміди може претендувати безліч критеріїв – частка ринку, яку займає підприємство, темпи зростання галузі, інтенсивність конкурентного суперництва та ба-

гато інших. Зовнішній прояв використання потенціалу підприємства доцільно характеризувати за допомогою показника частки ринку. Ринкова частка це відношення обсягу продажів певного товару певного підприємства до сумарного обсягу продажів даного товару, здійсненого всіма суб'єктами, діючими на даному ринку. Цей показник є ключовим при оцінці рівня потенціалу підприємства.

Оскільки господарюючий суб'єкт з високим показником ринкової частки більше виробляє та реалізує продукту. В більшості випадків промислові підприємства, що мають велику, у порівнянні з конкурентами, частку ринку, мають і більш високі показники прибутковості. Підприємства, що не володіють можливостями для завоювання лідерства на ринку, повинні сконцентрувати свої зусилля на певному сегменті та прагнути збільшувати свої переваги по відношенню до конкурентів. Успіху досягають не тільки крупні фірми з більшою часткою ринку, а також відносно невеликі вузькоспеціалізовані підприємства.

Розмір оптимальної частки ринку регламентується сукупністю об'єктивних і суб'єктивних чинників. А саме, відповідно до чинного законодавства держава в рамках антимонопольного регулювання встановлює граничні значення концентрації виробництва в руках окремого товаровиробника (35 %), перевищення, якого спричиняє за собою вживання санкцій і примусового обмеження діяльності окремого товаровиробника на конкретному ринку.

З іншого боку, необхідно враховувати характер і тенденції розвитку самого товарного ринку або галузі, оскільки спочатку сприятлива ситуація ринку, що росте, стимулює до появи на ньому нових конкурентів. Причому, чим вище темпи зростання галузі, тим більш привабливі перспективи для крупного бізнесу.

Отже, встановлення прийнятної або оптимальної частки ринку, яка контролюється господарюючим суб'єктом, є процес пошуку компромісного рішення, обумовленого сукупністю об'єктивних і суб'єктивних чинників, що впливають на кількісну міру частки ринку, яка займає підприємство.

Отже, кількісна міра, що характеризує реальне положення підприємства в конкурентному середовищі – частка ринку ( $H$ ), – виступає у якості висота піраміди, як оптимальний кількісний параметр.

Обчислення об'єму піраміди характеризує реальний результат стану стратегічного потенціалу підприємства. Основу піраміди формують вектори-осі, які визначають стан внутрішнього потенціалу підприємства, величину якої можна розрахувати таким чином:

$$S = \frac{1}{2} \times (K_1 \times K_2 + K_2 \times K_3 + K_3 \times K_4 + K_4 \times K_1), \quad (4)$$

де  $S$  – площа основи піраміди (багатокутника внутрішнього потенціалу підприємства);  $K_1, \dots, K_4$  – значення відповідних векторів в багатокутнику. Кожний вектор в своєму граничному значенні є радіусом кола, який відповідає максимальному значенню («ідеального стану») відповідного аспекту потенціалу підприємства.

Оцінка стратегічного потенціалу підприємства визначається наступним чином:

$$V = \frac{1}{3} \times S \times H \rightarrow 0,3. \quad (5)$$

Чим ближче до 0,3 значення стратегічного потенціалу, тим ближче до підприємство до «ідеального стану». Крім того, аналізуючи розмір кожного з векторів-осей та частки ринку підприємства, можна визначити слабкі місця потенціалу та запропонувати відповідні заходи щодо його покращення.

Теоретичні положення економіко-математичної моделі було використано для аналізу стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств Донецького регіону. Результати аналізу стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств наведено в табл. 1.



Таблиця 1

Результати аналізу стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств у 2006 році

Показники	ЗАТ «НКМЗ»	ЗАТ «НОРД»	ВАТ «ЯМЗ»	ВАТ «Донецьк-гірмаш»
Стан та використання техніко-технологічного парку підприємства ( $K_1$ )	0,438	0,949	0,675	0,339
Фінансовий стан підприємства ( $K_2$ )	0,422	0,795	0,894	0,133
Ефективність збутової діяльності ( $K_3$ )	0,838	0,999	0,973	0,858
Ефективність управління підприємством ( $K_4$ )	0,998	0,992	0,985	0,428
Внутрішній потенціал ( $S$ )	0,906	1,741	1,548	0,336
Частка ринку ( $H$ )	0,190	0,132	0,018	0,036
Стратегічний потенціал ( $V$ )	0,0574	0,0767	0,0092	0,0040

За даними аналізу можна побачити, що провідні машинобудівні підприємства мають вельми низький стратегічний потенціал. Це пов'язано з фінансовими проблемами підприємств та великим рівнем зносу основних засобів. Крім того, підприємства гірничошахтного машинобудування займають дуже малу частку ринку, що пов'язано з проблемами гірничодобувної галузі України. Так, ВАТ «Ясиноватський машинобудівний завод» не зважаючи на досить великий внутрішній потенціал підприємства займає вельми малу частку ринку (1,8 %) продукції машинобудування Донецької області, тому подальший розвиток підприємства залежить від пошуків нових ринків збуту продукції.

### ВИСНОВКИ

Запропонована економіко-математична модель оцінки стратегічного потенціалу промислового підприємства дозволяє обґрунтувати основні напрями розвитку підприємства з урахуванням його потенційних можливостей.

Подальшим кроком у використанні економіко-математичної моделі оцінки стратегічного потенціалу підприємства повинно стати визначення основних чинників, які сприяють розвитку потенціалу підприємства, та обґрунтування оптимального варіанту розвитку економічної системи, визначення основних стратегічних напрямів, які забезпечать тривалий безкризовий період розвитку господарської діяльності машинобудівної галузі, а саме випереджаючі темпи зростання обсягів наукоємної продукції, створення нових конкурентоспроможних зразків техніки, підвищення якості та ефективності виробництва, нарощування експортного потенціалу.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Авдеенко В. Н., Котлов В. А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Воронкова А.Е. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. – Луганск: Издательство ВНУ, 2000. – 315 с.
3. Колмогоров А. Н. Избранные труды. Математика и механика. – М.: Наука, 1985.
4. Карлин С. Математические методы в теории игр, программировании и экономике. – М.: Мир, 1964. – 838 с.
5. Федонін О. С., Рєпіна І.М. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 384 с.
6. Иванов Н. И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 420 с.
7. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: “Экономика”, 2002. – 559 с.

УДК 338.45:669.013

**Кленін О.В.****ТЕХНІЧНЕ ПЕРЕОЗБРОЄННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ:  
ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА**

Постановка проблеми. Структурні диспропорції в економіці, високий ступінь морального і фізичного зносу основних виробничих фондів вимагають термінових заходів щодо активізації інвестиційної діяльності. Тому, важливим завданням соціально-економічного розвитку України є забезпечення поступового переходу до нарощування темпів економічного зростання на засадах структурної перебудови промислового виробництва, забезпечення ефективності виробництва, впровадження досягнень науки і техніки. Ця обставина вимагає інвестиційного забезпечення та державного стимулювання своєчасного відновлення зношених і застарілих основних засобів на підприємствах. Реалізація даного завдання ґрунтується на розробці і реалізації раціональної системи управління інвестиційною діяльністю. У зв'язку з цим питання управління інвестиційною діяльністю має велике наукове і практичне значення, особливо це стосується підприємств машинобудування – галузі, що здійснює системоутворюючі функції серед взаємозалежних галузей промисловості. Це пов'язано з тим, що розвиток промислового виробництва є визначальним для зростання потенціалу національної економіки і проведення активної соціальної політики.

Аналіз останніх досліджень. Питанням дослідження різних підходів щодо підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю та інвестиційних процесів присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: В.М.Геєця, О.І.Амоші, Дж.Кейнса, І.І.Лукінова, В.М.Нижника, О.О.Орлова, А.А.Пересади, Н.О.Татаренко, О.С.Редькіна, В.Г.Федоренка, М.Г.Чумаченка, У.Шарпа; розробки стратегії управління інвестиційною діяльністю: І.Ансоффа, І.А.Бланка, В.С.Пономаренка, С.К.Реверчука; оцінки фінансового результату від інвестиційної діяльності та ефективності використання інвестиційних ресурсів: О.В.Васюренка, М.Я.Коробова, В.П.Савчука та ін.[1-3].

Разом з цим, вивчення й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання формування теоретичних і методичних підходів щодо вирішення завдання ефективного управління інвестиційною діяльністю за умов транзитивної економіки недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах. Подальше поглиблення наукових досліджень пов'язане з удосконаленням таких напрямів, як система управління інвестиційною діяльністю підприємства, механізм формування ресурсів і джерел інвестування на підприємстві, визначення обсягів інвестиційних ресурсів в розрізі їх потреби, методи і моделі оцінки ефективності інвестування. Актуальність поставлених питань обумовили вибір теми, формування мети і завдань дослідження.

Метою статті є обґрунтування теоретичних положень, формування методичних підходів і прикладних рекомендацій щодо розробки механізму управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства, що забезпечить постійне зростання обсягів виробництва та реалізації продукції підприємств машинобудівного комплексу шляхом створення інноваційної ресурсота енергозберігаючої техніки для задоволення потреб паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів, розширення ринків збуту продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування є однією з провідних галузей Донецька, яка забезпечує випуск різноманітних машин та устаткування для багатьох галузей промисловості та населення, визначає науково-технічний прогрес в економіці, забезпечує її технічне переозброєння, інтенсифікацію та підвищення ефективності всього виробництва. Машинобудівний комплекс України переживає важкий період становлення ринкових структур і механізмів, реформи протікають на тлі змін у виробництві, фінансовій і грошовій

системах, зовнішньоекономічній діяльності. Така ситуація визначає наявність високих загальноекономічних ризиків здійснення інвестицій.

В умовах кризового стану фінансово-грошової системи країни вплив західного капіталу в пріоритетні галузі економіки практично був відсутній. В цілому в сучасних умовах стан інвестиційного клімату характеризується наявністю високого інвестиційного ризику. Поняття інвестиційного клімату відрізняється складністю і комплексністю і може розглядатися як на макро-, так і на мікроекономічному рівні [1]. На макрорівні воно включає показники: політичні (включаючи законодавство); економічні; соціального середовища для інвестицій.

Для потенційних інвесторів при аналізі політичної ситуації вирішальну роль грають політика держави відносно іноземних інвестицій, вірогідність націоналізації іноземного майна, участь країни в системах міжнародних договорів по різних питаннях, стійкість державних інститутів, спадкоємність політичної влади, ступінь державного втручання в економіку і таке інше.

Й.Шумпетер [1] відзначав, що велику роль в оцінці соціального середовища для інвестицій грають показники відношення до іноземних інвестицій в суспільстві, ступінь його розшарування, наявність або відсутність згоди з основних питань економічного і соціального розвитку країни, рівень безробіття, можливість страйків.

На мікрорівні інвестиційний клімат проявляє себе через двосторонні стосунки інвестора і конкретних державних органів, господарських суб'єктів-постачальників, покупців, банків, а також профспілок і колективів приймаючої країни. На цьому рівні, за думкою І.Ансоффа, відбувається конкретизація узагальненої оцінки інвестиційного клімату в ході реальних економічних, юридичних, культурних контактів іноземної фірми з новим для неї середовищем [3].

Під інвестиційною діяльністю, відповідно до закону «Про інвестиційну діяльність ...» [4], розуміється вкладення інвестицій і здійснення практичних дій в цілях отримання прибутку та (або) досягнення іншого корисного ефекту.

Об'єктами інвестиційної діяльності в Україні є ті, що знаходяться в приватній, державній, муніципальній і інших формах власності різні види новостворюваного і (або) модернізованого майна, за вилученнями, встановлюваними федеральними законами.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є інвестори, замовники, підрядчики, користувачі об'єктів капітальних вкладень і інші особи, що здійснюють діяльність на ринку інвестицій відповідно до законодавства [4].

Як відомо, мета функціонування інвестиційного ринку полягає в тому, щоб забезпечувати наявність механізму для залучення інвестицій у економіку шляхом встановлення необхідних контактів між тими, хто потребує інвестицій (об'єкти інвестування), і тими, хто хотів би зробити інвестиційні вкладення (інвестори).

В Україні останніми роками прийнятий ряд законодавчих і інших нормативних актів, що стосуються інвестиційної політики [4]. Одним з таких законів є закон про інвестиційну діяльність, здійснювану у формі капітальних вкладень. У структурі цього закону відбиваються наступні питання: інвестиційна діяльність; правові й економічні основи інвестиційної діяльності; форми і методи державного регулювання інвестиційної діяльності; державні гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності; форми і методи регулювання інвестиційної діяльності органами місцевого самоврядування.

Що стосується інвестиційної діяльності підприємств регіону, то слід підкреслити, що за 2006 рік загальний обсяг інвестицій в основний капітал склав в Донецькій області 11,7 млрд. грн. і збільшився в порівнянні з попереднім роком на 9,3% (у зіставних цінах). Показник достатньо високий, але нижче, ніж був в 2003 році (20,8%), 2004 році (30,7%) та в 2005 році (10,8%). Слід зазначити, що зростання капіталовкладень в економіку регіону спостерігається з 2000 р. За ці роки інвестиції збільшилися більше ніж у два рази, проте в порівнянні з 1990 роком їх обсяг менше майже на 40%.

За загальним обсягом інвестицій в основний капітал Донецька область займає друге місце в Україні, поступаючись Києву. За I квартал 2007 року освоєно 2,8 млрд. грн., що більше аналогічного періоду 2006 року на 23,8% і складає дев'яту частину загального обсягу

інвестицій в цілому по Україні. Понад 60% обласного обсягу інвестицій припадає на промисловість. За 2006 р. на її розвиток направлено 7,3 млрд. грн., що більше попереднього року на 4,2%, за I квартал 2007 року приріст інвестицій склав 17,2%. Понад чверть обласного обсягу і 44% інвестицій в промисловість забезпечили з початку 2007 р. підприємства металургійного комплексу. Після зниження в 2005-2006 рр. намітилася тенденція зростання інвестицій у вугільну промисловість. В цілому по області основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності (не менш 70%) є власні кошти підприємств і організацій. Починаючи з другого півріччя минулого року, зростання виробництва і валютної виручки від експорту сприяє збільшенню прибутку, який підприємства можуть використовувати в якості інвестицій. На кошти державного бюджету в I кварталі 2007 р. припадало менше 6% всіх інвестицій (у 2006 р. – 8,5%). При цьому 88% державних капіталовкладень направлено у вугільну промисловість. В порівнянні з I кварталом 2006 р. в обласному обсязі інвестицій збільшилася питома вага банківських кредитів – з 8 до 10% і коштів іноземних інвесторів – з 0,9 до 6%. Обсяг прямих іноземних інвестицій з початку 2007 р. зріс на 4,9% і за станом на 1 квітня 2007 р. склав майже 920 млн. доларів США. Збільшення обсягів інвестицій дозволило за останній час ввести в експлуатацію потужності по безперервному розливанню сталі, виробництву коксу, будівельних матеріалів, кондитерських виробів, а також автоматичні телефонні станції, мережі кабельного телебачення, тваринницькі і птахівничі приміщення й інші об'єкти.

У 2007 р. основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності продовжують залишатися власні кошти суб'єктів господарювання (71,5% загального обсягу інвестицій в основний капітал). У I кварталі 2007р. підприємствами та організаціями Донецької області освоєно капітальних інвестицій на 3163,8 млн. грн., з них 88,6% склали інвестиції в основний капітал.

Машинобудівний комплекс міста Донецька представлений 46 промисловими підприємствами. У 2007 році обсяг виробництва продукції в порівнянні з 2006 роком зріс на 6,0%. Машинобудівними підприємствами реалізовано промислової продукції на 2,8 млрд. грн.

Структура реалізованої продукції машинобудівного комплексу. Найбільшими машинобудівними підприємствами м. Донецька є АТ "Норд", ЗАТ "Інтертехніка", ВАТ "Донбаскабель", ВАТ "Донецькгірмаш". У цілому по галузі тільки 8,2% реалізованої продукції відповідає міжнародним стандартам і сертифікована по стандарту якості ISO. Таку продукцію виробляють 10 підприємств: АТ "Норд", ВАТ "Донбаскабель", ВАТ "Точмаш", ВАТ "Донецький завод гірничорядувальної апаратури", ВАТ "Донецькгірмаш" та інші.

Обсяг реалізованої продукції ВАТ "Донбаскабель" за 2007 рік становить 211 млн.грн., відвантаження на експорт складає 47,5 млн.грн. Країни-імпортери даної продукції - це Росія, Білорусь, Казахстан, Грузія, Естонія. Донецький дослідний завод "Еталон" виграв тендер, який організував "Росгаз", підприємство почало створення партії унікальних вантажно-поршневих манометрів підвищеного класу якості. У 2007 році на АТ "Норд" впроваджена третя автоматизована лінія екструзії листів з полістиролу, а також виконані масштабні будівельно-монтажні роботи з організації нової ділянки по виготовленню елементів пакування зі спіненого полістиролу.

Основні завдання розвитку машинобудування м. Донецька на 2008 рік [7, с. 252-253]:

підвищення ефективності виробництва за рахунок покращення організації виробництва й управління підприємствами, а також впровадження нових технологій, обладнання та інформаційних систем, що забезпечать конкурентоспроможність продукції на світовому ринку;

виготовлення більш прогресивної техніки для вугільних підприємств, металургійного виробництва, будівництва метро та інших транспортних комунікацій, сільськогосподарського виробництва, а також побутової техніки для населення міста;

підвищення якості та конкурентоспроможності продукції шляхом її сертифікації на відповідність внутрішнім і міжнародним стандартам;

прискорення вибуття застарілих фондів на машинобудівних підприємствах, зниження собівартості, енергоємності та матеріаломісткості продукції за рахунок провадження нових матеріалів та технологій виробництва;

виділення достатнього державного фінансування на утримання мобілізаційних потужностей на підприємствах військово-промислового комплексу;

підвищення рівня завантаженості виробничих потужностей на підприємствах вугільного машинобудування.

Оскільки процес здійснення інвестиційних вкладень завжди пов'язаний із довгостроковим відверненням фінансових, матеріальних та інших засобів, тому його необхідно здійснювати з урахуванням деякої перспективи, яка повинна міститись в розробці стратегії. При формуванні інвестиційної стратегії слід враховувати основні загальні цілі економічного розвитку підприємства. Вони можуть бути сформовані у вигляді забезпечення приросту капіталу, зростання рівня прибутковості інвестицій і суми прибутку від інвестиційної діяльності, зміни пропорцій у формах реального і фінансового інвестування підприємства, зміни технологічної і відтворювальної структури капітальних вкладень, зміни галузевої і регіональної спрямованості інвестиційних програм. Для інвестування підприємств можуть бути використані відразу декілька стратегій, тому доцільно сформувати портфель інвестиційних стратегій, виходячи з якого на основі збігу інтересів інвестора і підприємства формується остаточна стратегія його інвестування.

Показники оцінки інвестиційної привабливості підприємства за фінансово-економічним аспектом можливо розподілити на декілька груп. До першої групи слід включити аналіз доходності, до другої – рентабельності, до третьої – прибутковості, до четвертої – ліквідності, до п'ятої – фінансової стійкості, до шостої – стан основних фондів.

Проведені дослідження статистичних даних машинобудівних підприємств м. Донецька при застосуванні факторного аналізу дозволили виділити основні фактори підвищення інвестиційної привабливості підприємств для галузі – стратегічної і тактичної рентабельності, фондівіддачі.

Інвестиційна привабливість підприємств тісно пов'язана з поняттям невизначеності. Тому виникає об'єктивна необхідність в її оцінці з урахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на процес інвестування. Кількісна характеристика рівня невизначеності повинна розглядатися як ризик.

Вище було виявлено, що з позицій системного підходу ризику можна розділити на дві групи: макро- і мікрорівня. Також можна класифікувати ризику з іншої точки зору, тобто провести постадійну оцінку ризику інвестування. В процесі інвестування виділяють такі стадії: підготовча, або доінвестиційна; будівельна (зведення необхідних будинків і споруджень, закупівля і монтаж устаткування); функціонування (завершення процесу інвестування й одержання прибутку). Предметом даного дослідження є аналіз і оцінка ризику мікрорівня на доінвестиційній стадії.

Для оцінки ризику зовнішнього та внутрішнього середовища слід розробити методичку, яка передбачає застосування експертних методів з розрахунком кількісного показника. Згідно з методикою рівень ризику буде включати розгляд таких факторів: галузева приналежність, стан підприємства в галузі; мета, тип і термін інвестування; відсутність конкуренції на ринку постачальників сировини та матеріалів; техніко-технологічна залежність від суміжних галузей; наявність податкових і митних пільг. Рівень ризику інвестування був визначений для підприємств машинобудівної та харчової галузей, за якими і оцінювався рівень інвестиційної привабливості. Розрахований показник об'єктивно відображає різноманітні ризики, притаманні кожному об'єкту інвестиційних вкладень та дозволяє робити порівняльний аналіз ризику інвестування підприємств.

Основним критерієм формування ефективного інвестиційного портфеля у машинобудівному комплексі є максимальна прибутковість інвестиційних вкладень за одиницю часу при найбільш досяжному використанні інвестиційних ресурсів. Для оптимального розподілу інвестиційних ресурсів було використано рекурентне співвідношення, тобто критерій оптимальності Беллмана [8]:

$$f_n(I) = \max[S_n + f_{n-1}(I - V_n)], \quad (1)$$

$V \leq I$ , де  $f_n(I)$  – максимальна прибутковість підприємств, що складають інвестиційний портфель (портфель складається з  $n$  об'єктів);

$S_n$  – прибутковість інвестування коштів в  $n$  об'єктів;

$f_{n-1}(I - V_n)$  – максимальний обсяг інвестиційних ресурсів, необхідний  $(n-1)$  об'єктам, який не перевищує  $(I - V_n)$ .

Застосування запропонованого механізму формування ефективного портфеля інвестування, який може бути використаний на рівні підприємств, дозволить динамічно управляти процесом їх розвитку з метою підвищення економічної ефективності господарювання.

#### ВИСНОВКИ

В процесі розвитку промислових підприємств машинобудівної галузі особливу актуальність одержує проблема залучення і використання інвестиційних ресурсів. Оскільки інвестиційний ринок України інакше, ніж деформованим не назвати, перед внутрішніми та зовнішніми інвесторами постає питання визначення найбільш привабливих об'єктів реальних інвестиційних вкладень. На інвестиційну привабливість підприємства впливають фінансово-економічні, технічні, географічні, трудові, екологічні, ресурсні правові, комерційні фактори, найважливішим серед яких є фінансово-економічний. Головними факторами, які формують інвестиційну привабливість, є стратегічна і тактична рентабельність. Крім того, для внутрішніх інвесторів підприємств машинобудівної галузі актуальним є фактор підвищення фондовіддачі.

Посиленню обґрунтованості прийняття рішень в області інвестування машинобудівних підприємств буде сприяти визначення ризику внутрішнього та зовнішнього середовища, яке можна оцінити за допомогою експертних методів на основі кількісного показника, що враховує додаткові напрямки: відсутність конкуренції на ринку постачальників сировини та матеріалів, техніко-технологічна залежність від суміжних галузей, наявність податкових і митних пільг. Для вибору стратегії інвестування підприємства в умовах ринкового середовища доцільно застосовувати портфельні методи. В статті запропоновано методичний підхід до створення системи стратегій інвестування, який дозволяє обрати оптимальну стратегію інвестування підприємства та його стратегічних центрів господарювання в залежності від рівня інвестиційної привабливості і рівня ризику капіталовкладень. Для об'єктів господарювання, об'єднаних за ознакою спільності стратегії, запропоновано інваріантний підхід формування ефективного реального інвестиційного портфеля за критерієм максимальної прибутковості інвестиційних вкладень за одиницю часу при найбільш досяжному використанні інвестиційних ресурсів, застосування якого дозволить вирівняти економічний розвиток стратегічних центрів господарювання підприємств, досягти необхідного рівня синхронізації їх функціонування, підвищити економічну ефективність діяльності підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Попков В.П., Семенов В.П. *Организация и финансирование инвестиций*. - СПб: Питер, 2001. - 224 с.
2. *Экономические взгляды Й.Шумпетера*. Електронний ресурс. Режим доступу до сайту: <http://ebk.net.ua/Book/LemAgarova/22.htm> - Заголовок з екрану.
3. Ансофф И. *Новая корпоративная стратегия*. - Питер. - 1999. - 416 с.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність». Електронний ресурс. Режим доступу до сайту: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12> - Заголовок з екрану.
5. Соціально-економічне становище Донецької області за січень – травень 2007р. / Відп. за випуск Супіталов В.В. – Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2007. – 41 с.
6. Гесць В. *Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України // Президентський вісник*. – 2004. – №3. – С. 3 – 12.
7. Програма економічного і соціального розвитку м. Донецька на 2008 рік. – Д.: – Донецька міська рада, 2007. – 413 с.
8. *Критерий оптимальности Беллмана*. Електронний ресурс. Режим доступу до сайту: <http://as.fatal.ru/projects/bellman/index.htm> - Заголовок з екрану.

УДК 338.246:613/614

**Коваленко Г.О., Чумичкін С.О.**

## **ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ЗДОРОВ'Я НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Охорона здоров'я – це найважливіша складова соціальної сфери, один із головних чинників національної безпеки, який визначає життєдіяльність суспільства. В сучасний період розвитку України одним із головних завдань усіх гілок влади є підвищення якості життя громадян, гарантування високих європейських стандартів соціальних послуг – освіти, охорони здоров'я, соціального захисту.

Аналіз існуючої в сучасний період законодавчої бази, Указів Президента України, Постанов Кабінету міністрів, доповідей Міністра та відповідних документів міністерства охорони здоров'я свідчить про те, що основними завданнями з втілення в життя державної політики в сфері охорони здоров'я на регіональному рівні стало забезпечення державної політики в галузі охорони здоров'я на відповідній території, для чого регіональні управління охороною здоров'я мають забезпечити: прогнозування розвитку мережі закладів охорони здоров'я для забезпечення населення доступною медико-санітарною допомогою; забезпечення виконання актів законодавства в галузі охорони здоров'я, державних стандартів, критеріїв та вимог, спрямованих на забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення, а також додержання нормативів професійної діяльності в галузі охорони здоров'я, вимог Державної фармакопії; стандартів медичного обслуговування, медичних технологій [1-5].

У галузі створено передумови для запровадження програмно-цільового методу бюджетування як в економіці України взагалі, так і на рівні окремих територіально-адміністративних одиниць. Також мають місце певні політичні та правові передумови для запровадження програмно-цільового методу бюджетування, зокрема, прийнято ряд законодавчих і нормативних документів. Основними інноваційними програмами галузі охорони здоров'я є комплексні програми: здоров'я нації, серцево-судинна, артеріальна-гіпертензія, профілактика СНІДу тощо [4].

Під егідою Управління охорони здоров'я Донецької обласної держадміністрації розпочаті роботи зі створення обласної телемедичної мережі м. Донецька і Донецької області. У 5 найбільших обласних медичних установах розгорнуто телемедичні робочі станції. В області вперше здійснено телеконсультації з використанням MMS повідомлень (послуга мобільного зв'язку). Але в Україні не прийнято всеохоплюючої чіткої програми дій, яка стала б стрижнем всієї наступної роботи: законодавчої, освітньої, організаційної. Тому окремі кроки, що вже були зроблені до впровадження сімейної медицини, зниження кількості ліжок та інші без радикальних змін у системі охорони здоров'я практично нічого не змогли змінити і поліпшити ситуацію з охороною здоров'я населення України. Тому слід зазначити, що розширення можливостей і удосконалення інноваційного управління закладами охорони здоров'я на районному та місцевому рівнях – питання дуже важливе і актуальне [5].

Метою статті є визначення основних тенденцій розвитку, аналіз функціонування і управління, розробка пропозицій щодо інноваційного розвитку та удосконалення управління системою охорони здоров'я на регіональному рівні ( на прикладі м. Сніжне Донецької обл.).

У місті Сніжне за період 2006-2007 років мають місце позитивні здвиги в економіці. Населенню міста надається амбулаторно - поліклінічна та стаціонарна допомога. У кожному лікувальному закладі організовані денні стаціонари. За минулий період в поліклініки міста зроблено кожним мешканцем 11,2 відвідувань[6]. Демографічний рух населення за 2004 - 2006 рр. зображено на рис. 1.

Ураховуючі демографічні обставини у місті одним із основних напрямків роботи служби охорони здоров'я є проведення профілактичних оглядів (табл. 1, 2).

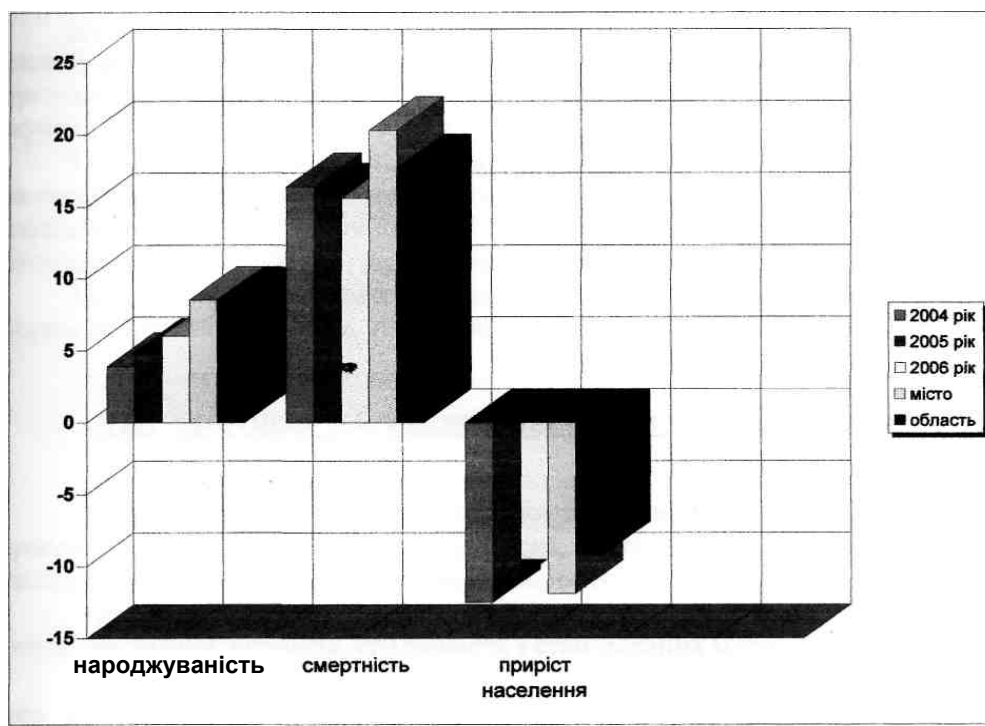


Рис. 1. Демографічний рух населення

Таблиця 1

Охоплення періодичними та профілактичними оглядами за 1 півріччя 2007 року

Найменування міст, районів, обласних лікувальних закладів	Охоплення період. та проф. оглядами (% до підлеглого населення)				Охоплен. профоглядами жінок % від жін.нас.	Охоплен. оглядами на туберкульоз на 1000 всього населен.	Охоплен. флюорографічн. обстеж. на 1000 доросл.+ підлітк. населен.	Охоплення д/наглядом на 1000 відп. населення		
	Всього	Робітник промисл. підприєм	Робітник с/г	Дітей 0-17р.				Всього	Дорослих	Дітей 0-17р.
<b>Територія</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
Донецька обл.	58,6	53,0	81,7	63,4	40,0	318,6	313,6	778,3	802,5	654,5
Сніжне	54,0	29,9	36,4	73,0	40,9	257,7	275,1	762,6	797,8	554,8

Таблиця 2

Виявляємість хвороб при профоглядах за 1 півріччя 2007 року

Найменування міст, районів, обласних лікувальних закладів	Всього	Гіпертонічна хвороба	Ішемічн. хвороба серця	Хрон. бронхіт	Хвороби щитовидної залози	Цукровий діабет	Хвороби нирок	Виразк. хвороба шлунку і 12-ти палої кишки	Онкопатології % від вперше виявл. ен.	Пит. ваг. злояк. новоутв. вперше в Шег. (візуал)	Пит. ваг. злояк. новоутв. вперше виявл. Івсг.	Туберкульоз – всього % від вперше виявл.	Пит.ваг. деструк. форм туберк. в перше виявл.
<b>Територія</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>
Донецька обл.	20,9	2,7	1,8	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	30,6	5,1	14,5	71,7	40,6
Сніжне	15,1	1,8	1,2	0,1	0,2	0,3	0,0	0,0	22,9	1,7	27,1	73,7	44,7

З табл. 1,2 видно, що показник охоплення періодичними та профілактичними оглядами населення в м. Сніжне на 4,6% нижче середнього по Донецькій області. Значно нижче ніж обласні показники охоплення періодичними та профілактичними оглядами робітників промислових підприємств і сільського господарства. Тільки показник охоплення дітей у м. Сніжне вище



середньо обласного на 9,6%. Виявляємість хвороб при профоглядах нижче середньої по області на 5,8% [6]. Укомплектованість кадрами у міських лікарнях міста Сніжне в основному задовільна, але число посад сімейних лікарів на 10000 населення нижче показника по Донецькій області більше, чим в 2 рази. Нижче середнього по області також показник кількості дільничих терапевтів.

Для визначення можливостей і перспектив подальшого соціально-економічного розвитку охорони здоров'я м.Сніжне було створено експертну групу і проведено SWOT-аналіз, матрицю якого представлено на рис. 2.

Аналіз основних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які впливають на існування і подальший соціально-економічний розвиток охорони здоров'я м.Сніжне наведені в табл. 3. З проведеного аналізу видно, що сумарний вплив сильних сторін функціонування системи охорони здоров'я м.Сніжне на її соціально-економічний розвиток є достатньо високим і дорівнює 3,95. Серед найбільш впливових факторів, що визначають слабкі сторони функціонування системи охорони здоров'я м.Сніжне, слід визначити такі як: недостатнє асигнування; низька укомплектованість лікарями, особливо дільничими терапевтами; зменшення ліжкового фонду (показник забезпеченості ліжками нижче обласного). Сумарний вплив слабких сторін є достатньо високим і дорівнює 3,8. Такий високий показник у порівнянні з показником впливу сильних сторін свідчить про існування багатьох проблем в системі охорони здоров'я м.Сніжне. Частка з них – це проблеми у сфері охорони здоров'я, які характерні для усієї України або промислового Донбасу. Але є також проблеми, котрі відносяться до компетенції міста Сніжне і можуть бути вирішені на місцевому рівні.

Таблиця 3

## Аналіз факторів внутрішнього і зовнішнього середовища

SWOT-ФАКТОРИ	Значимість	Оцінка	Ступінь впливу
<b>ОСНОВНІ СИЛЬНІ СТОРОНИ</b>			
1 Практична відсутність мертвонароджених і малюкоа смертність в 1,8 рази нижче середньої по області	0,30	5	1,5
2 Показник укомплектованості дільничими педіатрами вище середньо власного	0,20	4	0,8
3 Достатня укомплектованість середнім медичним персоналом	0,25	4	1
4 Підвищення фінансування за рахунок позабюджетних коштів	0,15	3	0,45
5 Охоплення дітей віком до 17 років профоглядами на 10% більше, ніж по області	0,10	2	0,20
Сумарна оцінка	1		3,95
<b>ОСНОВНІ СЛАБКІ СТОРОНИ</b>			
1 Недостатнє асигнування	0,25	5	1,25
2 Низька укомплектованість лікарями, особливо дільничими терапевтами	0,25	4	1
3 Нижче обласного показник охоплення населення профоглядами (особливо робітників промислових підприємств та сільського господарства)	0,15	3	0,45
4 Зменшення ліжкового фонду (показник забезпеченості ліжками нижче обласного)	0,20	4	0,8
5 Відсутність пересувного флюорографу	0,15	2	0,3
Сумарна оцінка	1		3,8

	<p>МОЖЛИВОСТІ:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Збільшення кількості лікарів і зниження кількості населення на одного лікаря</li> <li>2 Розвиток сімейної медицини</li> <li>3 Організація роботи флюорографічного-маммологічного кабінету в єдиному медичному просторі Сніжне, Торез, Шахтарський р-н</li> <li>4 Використання програм «Кадри», «Поліклініка», «Станіонар»</li> <li>5 Проведення бактеріологічного моніторингу</li> </ol>	<p>ПОГРОЗИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Перевага смертності над народженням, старіння населення міста</li> <li>2 Низькі темпи (нижче обласного показника) народжуваності</li> <li>3 Виявляємість хвороб при профоглядах нижче обласної</li> <li>4 Незадовільний матеріально-технічний стан лікарняних закладів (низький % оновлення, великий % зношення обладнання)</li> <li>5 Зростання кількості хворих на туберкульоз та онкопатології</li> </ol>
<p>СИЛЬНІ СТОРОНИ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Достатня укомплектованість середнім медичним персоналом</li> <li>2 Показник укомплектованості дільничими педіатрами вище середньо власного</li> <li>3 Підвищення фінансування за рахунок позабюджетних коштів</li> <li>4 Практична відсутність мертвонароджених і малюкоа смертність в 1,8 раза нижче середньої по області</li> <li>5 Охоплення дітей віком до 17 років профоглядами на 10% більше, ніж по області</li> </ol>	<p>ПОЛЕ СІМ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Поширити практику профоглядів і контролю за їх результатами</li> <li>2 Проводити лікування за принципами страхової медицини</li> <li>3 Створення міжрайонного відділення ендоскопічної хірургії</li> <li>4 Підвищення рівня бактеріологічного моніторингу</li> </ol>	<p>ПОЛЕ СІП</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Для покращення допомоги немовлятам, народженими з малою вагою і зниженню материнської та малюкової смертності, провести ремонт приміщення та придбати певне обладнання</li> <li>2 Організація хірургії одного дня</li> <li>3 Завершити будівництво хірургічного комплексу у 2010 році</li> <li>4 Придбання комп'ютерної техніки і обслуговування комп'ютерної мережі</li> </ol>
<p>СЛАБКІ СТОРОНИ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Недостатнє асигнування</li> <li>2 Низька укомплектованість лікарями, особливо дільничими терапевтами</li> <li>3 Нижче обласного показник охоплення населення профоглядами (особливо робітників промислових підприємств та сільського господарства)</li> <li>4 Зменшення ліжкового фонду (показник забезпеченості ліжками нижче обласного)</li> <li>5 Відсутність пересувного флюорографа</li> </ol>	<p>ПОЛЕ СЛМ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Постійно направляти лікарів та середніх медпрацівників на підвищення кваліфікації, проводити переатестацію лікарів</li> <li>2 Поширити обсяги залучення позабюджетних коштів</li> <li>3 Забезпечити підвищення показника охоплення профоглядами робітників промислових підприємств з залученням коштів профспілок</li> <li>4 Закупити пересувний флюорограф</li> </ol>	<p>ПОЛЕ СЛП</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Придбати тест-системи для обстеження на віл-інфекцію не менш 5% населення міста, в т.ч. вагітні та донори. Організувати лабораторію по обстеженню мешканців міста на ВІЛ-СНІД</li> <li>2 Вживати протитуберкульозну допомогу за принципом ДOTS в міських лікарнях</li> <li>3 Придбати нове та провести ремонт існуючого технологічного обладнання харчоблоку</li> </ol>

Рис. 2. Матриця SWOT-аналізу системи охорони здоров'я

Отримані результати свідчать про необхідність розробки стратегічної програми соціально-економічного розвитку охорони здоров'я м.Сніжне і залучення до фінансування її крім планових бюджетних коштів, позабюджетних коштів, в тому числі і спонсорських від промислових підприємств і підприємництва. Основними проблемами охорони здоров'я м.Сніжне у сучасний період постають: недостатність фінансування, низька укомплектованість медичних кадрів, незадовільний стан матеріально-технічної бази лікувальних закладів, демографічна криза, незадовільний стан здоров'я населення. Ці проблеми є характерними також практично для усіх невеликих міст і районних центрів Донецької області та України в цілому.

Пропонується у 2008-2009 роках реалізувати програму покращення показників роботи лікарняних закладів та здоров'я населення за наступними основними стратегічними напрямками: 1) виконання національної обласної та міської програм з охорони здоров'я; 2) здійснення реорганізація мережі; 3) пріоритетний розвиток амбулаторно-поліклінічної допомоги; 4) збільшення додаткових позабюджетних джерел фінансування; 5) розвиток сімейної медицини; 6) укріплення матеріально-технічної бази. Основна мета цих заходів – забезпечити населення невеликих міст доступною кваліфікованою та якісною медичною допомогою, що дозволить поліпшити стан його здоров'я. Для цього необхідно вирішити кадрову проблему.

Основною метою інноваційної реорганізації системи охорони здоров'я на місцевому рівні повинно бути покращення стану здоров'я населення, тобто зниження захворюваності і смертності, збільшення тривалості життя і активного довголіття; соціальна справедливість, яка передбачає забезпечення кожній людині рівного фізичного, фінансового і соціального доступу до мінімально необхідної медичної допомоги для того, щоб зменшити відмінності в рівнях здоров'я представників різних соціально-економічних і етнічних груп; задоволення населення медичним обслуговуванням. Досягнути цього можна двома шляхами: залученням додаткових ресурсів і суспільства як на державному, так і на місцевому рівнях, реструктуризацією системи охорони здоров'я повинна передбачати, що центральною дійовою особою системи охорони здоров'я повинен стати сімейний лікар – лікар загальної практики. Крім того необхідно забезпечити якість первинної медичної допомоги і підвищити ефективність використання ліжкового фонду. Ще одним із стратегічних напрямків розвитку галузі на рівні міста повинна стати нова стратегія і нові мотиваційні підходи оплати праці лікарів. Основною стратегією змін в оплаті праці лікарів первинної ланки є перехід від моделі працюючого за зарплату лікаря, найнятого державою, до договірних відносин, при яких праця лікаря оплачується у відповідності до визначених в контракті умов.

#### ВИСНОВКИ

Розроблено пропозиції щодо соціально-економічного розвитку охорони здоров'я м.Сніжне. Одним з напрямків інноваційного розвитку галузі охорони здоров'я, на державному рівні в цілому і на місцевому особисто, повинно стати у сучасних умовах формування ринкових відносин в системі охорони здоров'я. Складовими цього формування повинні бути: вимога наявності «жорсткої» політики держави по відношенню до негативних впливів ринку на сферу охорони здоров'я; населення повинно бути максимальне виведене з-під дії законів стихійного ринку; посилення державного регулювання ринкових відносин в сфері медичної допомоги

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України "Основи законодавства України про охорону здоров'я" 2004 рік
2. Закон України від 02.11.2004 р. №2135—IV "Про внесення змін до Закону України "Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення".
3. Указ Президента України від 26.05.2006 № 443/2006 "Про Національну раду з питань охорони здоров'я населення"
4. Доповідь Міністра охорони здоров'я "Стан охорони здоров'я та завдання щодо виконання програми КМУ "На зустріч людям" 26.04.2005 року <http://www.moz.gov.ua/>
5. Концепція розвитку охорони здоров'я населення України, затверджена Указом Президента України від 7 грудня 2000 року № 1313/2000. – К.:МОЗ, 2000
6. Програма соціально-економічного розвитку охорони здоров'я м.Сніжне на 2008 рік. – Сніжне.: Міська Рада, 2007. – 10с.

УДК 658.012.12

**Коритько Т.Ю., Держинская В.Н.**

## **МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА**

Проблема финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем, поскольку неустойчивое финансовое положение сдерживает развитие, снижает платежеспособность отечественных предприятий торговли и может привести к их банкротству. Низкая финансовая устойчивость предприятий является одной из причин их невысокой инвестиционной привлекательности.

Обеспечение устойчивого финансового положения предприятия позволяет привлекать дополнительные инвестиции, повышать качество обслуживания покупателей, ассортимент реализуемой продукции, увеличивать объемы продаж и, в конечном итоге, повышать рентабельность предприятия. Если финансовая устойчивость предприятия считается надежной, то это позволяет не только привлекать инвестиции, но и получать отсрочку платежа у поставщиков, привлекать денежные средства под более низкий процент, а это снижает издержки и увеличивает его конкурентоспособность.

В условиях рыночной экономики число факторов, снижающих финансовую устойчивость предприятия, возрастает, поэтому разработка объективного механизма ее мониторинга, позволяющего учитывать наиболее значимые показатели деятельности предприятия, приобретает все большую значимость.

Сущность финансовой устойчивости и методы ее мониторинга рассматриваются в работах И.А. Бланка, В.В. Ковалева, В.Г. Савицкой, Е.С. Стояновой, А. В. Грачев и др. [1-4]

Несмотря на достаточное большое количество работ должного внимания не уделяется рассмотрению финансовой устойчивости предприятия с учетом его жизненного цикла.

Целью статьи является обоснование разработки механизма мониторинга финансовой устойчивости с учетом жизненного цикла предприятия.

Уровень финансовой устойчивости предприятия меняется в зависимости от стадии жизненного цикла: в отдельные периоды объемы производства и реализации продукции возрастают, в другие падают. Цикличность развития характерна для всех субъектов хозяйствования, следовательно, все они могут временно терять финансовую устойчивость. Встает задача разделить временную потерю финансовой устойчивости и действительно негативные тенденции, способные привести к кризису.

Существование большого количества трактовки категории «финансовая устойчивость» объясняется ее многогранностью.

Бандурка А.М., Червяков И.М., Посылкина О.В. [1] понимают под финансовой устойчивостью определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Оценку финансовой устойчивости предлагается проводить с помощью системы показателей, в которую входят: коэффициент автономии (независимости), коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой стабильности (коэффициент покрытия инвестиций), коэффициент инвестирования, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, коэффициент краткосрочной задолженности, коэффициент кредиторской задолженности.

По утверждению Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С. [2] соотношение стоимости материальных основных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним направлением.

Например, Ковалев В.В. [3] для определения финансовой устойчивости предприятия предлагает целую систему показателей. Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость, является: показатель удельного веса общей суммы собственного капитала в итоге баланса всех средств, авансированных предприятию, то есть соотношение общей суммы собственного капитала к итогу баланса предприятия. Уровень этого показателя должен превышать 50%. Так же предлагается определять коэффициент покрытия инвестиций при нормативном значении коэффициента 0,9.

По определению Бланка И.А. [4] финансовая устойчивость – это характеристика стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых ресурсов. Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляется им с использованием обширной системы показателей.

Поддерегин А.М. [5] считает, что финансовая устойчивость предприятия тесно связана с перспективной его платежеспособностью. Ее анализ дает возможность определить финансовые возможности предприятия в перспективе. Оценка финансовой устойчивости предприятия проводится на основе анализа величин и структуры активов и пассивов предприятия и определение на этой основе меры его финансовой стабильности и независимости.

Абрютина М.С., Грачев А.В. [6] утверждают, что финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров. Для оценка финансовой устойчивости предприятия предлагается использовать коэффициент ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, коэффициент текущей ликвидности.

Русак Н.А., Русак В.А. [7] отмечают, что финансовая устойчивость предприятия характеризуется финансовой независимостью, способностью маневрировать собственными средствами, долгосрочной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов деятельности, состоянием производственного потенциала. Ее оценка позволяет внешним субъектам анализа определять финансовые возможности предприятия. Таким образом, финансовая устойчивость – это критерий надежности партнера, которую характеризует определенная система показателей: показатели структуры капитала, характеризующие финансовую независимость от внешних заемных средств; показатели, характеризующие состояние основных и оборотных средств, а так же способность предприятия оплатить проценты по кредитам.

По мнению Цал-Цалко Ю.С. [8] финансовая устойчивость – это состояние активов предприятия, которое гарантирует его постоянную платежеспособность и зависящее от размещения его активов и источников их формирования.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что в экономической теории и практике существует большое количество методических рекомендаций по определению финансовой устойчивости предприятия, различающихся системами показателей и способами их расчета. Наиболее существенными их недостатками являются: отсутствие единого подхода и достаточно объективной базы для расчета; включение в систему взаимосвязанных показателей, не имеющих верхних границ измеряемого фактора; отсутствие обоснованности принципов формирования системы показателей и определения их значимости.

Таким образом, финансовую устойчивость можно рассматривать в широком и узком смысле. В узком смысле финансовая устойчивость определяется коэффициентами, характеризующими структуру капитала. В широком смысле финансовая устойчивость определяется показателями, которые определяют ликвидность, рентабельность, оборачиваемость. Состояние финансовой устойчивости характеризует не только структуру капитала предприятия, но и состояние финансов предприятия вообще. Таким образом, учитывая точку зрения Савицкой Г.В. [9], Абрютиной М.С. и Грачева А.В., под финансовой устойчивостью следует понимать комплексную оценку деятельности предприятия, которая характеризует скорость обо-

рачиваемости ресурсов, способность предприятия финансировать свою деятельность, получать прибыль и расплачиваться по долгам.

Организация проведения исследования финансовой устойчивости подразумевает создание эффективного механизма ее мониторинга, который должен включать комплекс мероприятий, дифференцированных по стадиям жизненного цикла предприятия и связанных с определением целей и задач проведения мониторинга. Непрерывный процесс мониторинга финансовой устойчивости дает возможность разработать меры противодействия внутренним и внешним факторам, способным привести к ее потере.

При проведении мониторинга финансовой устойчивости с использованием традиционных методов возникает комплекс проблем: отсутствие механизма мониторинга финансовой устойчивости предприятия с учетом его жизненного цикла. При этом необходимо учитывать, что финансовая устойчивость является комплексным понятием, на нее влияет огромное количество факторов, определяющих выручку, затраты, ресурсы предприятия, прибыль и т. д.

Управление финансовой устойчивостью необходимо рассматривать как процесс поддержания или перевода финансовой системы предприятия из одного финансового состояние в другое посредством целенаправленного воздействия на объект или процесс воздействия на финансовые характеристики предприятия на определенный момент времени.

Механизм мониторинга финансовой устойчивости предприятия включает в себя следующие этапы (рис. 1):

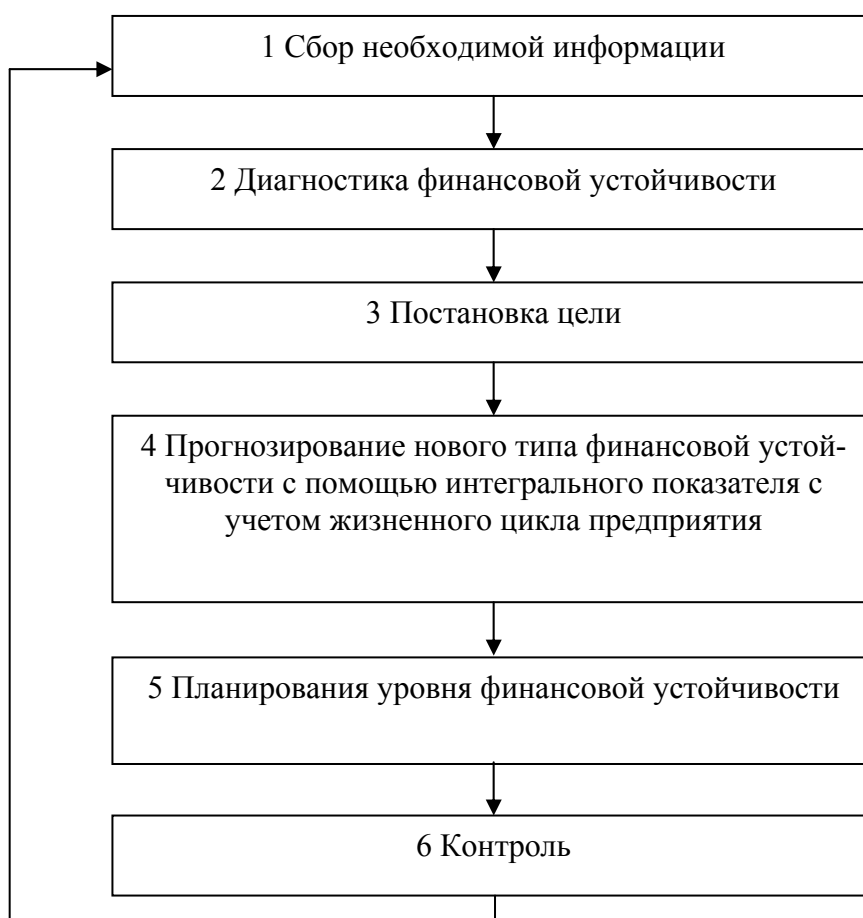


Рис.1. Этапы механизма мониторинга финансовой устойчивости предприятия с учетом его жизненного цикла

1 Сбор необходимой информации из различных источников для дальнейшего принятия решения.

2 Диагностика финансовой устойчивости предприятия на основе собранной информации.

Диагностика финансовой устойчивости предприятия - это процесс, классификации, систематизации, обобщения, специального представления объективно собранной информации об объекте диагностики, в результате осуществления которого пользователь результатов диагностики получает финансовую характеристику, отражающую тип финансовой устойчивости предприятия.

3 Постановка цели.

На основании результатов диагностики и способов решения проблемы ставятся цели, которые необходимо достичь, управляя финансовой устойчивостью. Достижение поставленных целей будет возможным с помощью различных инструментов (рычагов), например реализации отдельных партий товара по выгодным для предприятия ценам, изменение структуры оборотных средств и т.д.

4 Прогнозирование нового типа финансовой устойчивости с помощью интегрального показателя с учетом жизненного цикла предприятия.

Прогнозирование - это оценка последствий различных решений и действий для предприятия с учетом сложившихся тенденций изменения внешней среды и состояния предприятия.

5 Планирования уровня финансовой устойчивости.

Планирование - это непрерывный процесс установления или уточнения и конкретизации целей развития всей организации, определение средств их достижения, сроков и последовательности реализации.

6 Контроль.

Контроль качества управления финансовой устойчивостью может осуществляться двумя способами:

- с помощью сравнения поставленных целей с результатом;
- помощью проведения комплексной оценки финансовой устойчивости предприятия, т.е. определение типа финансовой устойчивости предприятия или его рейтинга.

#### ВЫВОДЫ

Предложена схема проведения мониторинга финансовой устойчивости предприятия, позволяет осуществлять анализ, контроль и прогнозирование ее уровня на каждой стадии жизненного цикла предприятия. Рассмотренный механизм мониторинга финансовой устойчивости позволяет своевременно диагностировать и устранять негативные тенденции в ее развитии на любой стадии жизненного цикла.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бандурка А.М. и др. *Финансово-экономический анализ: Учебник.* - Харьков: Ун-т внутр. дел, 1999. - 394 с.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. *Финансы предприятий.* - М.: ИНФРА - М, 1998. - 344 с.
3. Ковалев В.В. *Финансовый анализ.* - М.: Финансы и статистика, 1998. - 512 с.
4. Бланк И.А. *Финансовый менеджмент: Учебный курс.* - К.: Ника-Центр: Эльга, 2001. - 528 с.
5. *Финансовый менеджмент: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / А.М. Поддєрьогіна, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Калач та ін.* - К.: КНЕУ, 2001. - 294 с.
6. Абрютин М.С., Грачев А.В. *Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие.* - М.: Дело и Сервис, 1998. - 256 с.
7. Русак Н.А., Русак В.А. *Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. пособие.* - Минск: Вышейш. шк., 1997. - 309 с.
8. Цал-Цалко Ю.С. *Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник.* - 2-е вид., перероб. і доп. - Київ: ЦУЛ, 2002. - 360 с.
9. Савицкая Г.В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие.* - Изд. - 7-е, испр. - Минск: Новое знание, 2002. - 704 с.

УДК 658.261.2

**Красноносова О.М.**

## **МОТИВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Посилення ролі людського фактора у виробництві висуває на перший план управлінської діяльності проблеми підвищення ефективності використання продуктивних сил людини. У новій парадигмі управління трудовий потенціал працівника розглядається не як визначена і постійна величина, а як резерв зростання продуктивності праці, що безупинно змінюється і розвивається в заданих умовах та є запорукою підвищення прибутковості організації [1]. Тому особливістю управління трудовим потенціалом сучасного підприємства є не прагнення до збільшення кількості людських ресурсів, що беруть участь у виробничому процесі, а удосконалення системи управління цими ресурсами з метою максимізації ефекту від найманої праці.

Велике значення в процесі розвитку господарчої діяльності має формування системи управління мотивацією праці. Останню варто розглядати як кінцеву зацікавленість фахівців у конкретних результатах праці, а також як міру активності й орієнтації усього персоналу на кінцевий результат шляхом узгодження різних мотиваційних факторів для максимально можливого задоволення мотиваційних очікувань кожного співробітника [2,3]. При цьому необхідно створювати умови для зацікавленості персоналу в одержанні результату з орієнтацією на досягнення цілей діяльності.

Мета роботи – розглянути параметри ефективної системи матеріального стимулювання в сучасних умовах і визначити напрями формування коректної системи матеріального стимулювання працівників.

За останні роки система мотивації праці в Україні набула докорінних змін. Зацікавленість персоналу у кінцевих результатах діяльності проявляється не лише завдяки системі матеріального стимулювання, але й як наслідок інтересу до вигідного вкладання власного капіталу у виробництво на якому працює виконавець. Таким чином, промислово-виробничий персонал підприємств, що належать до колективної форми власності, доцільно розглядати з двох боків: по-перше, це виконавці до яких у повній мірі відносяться усі спонукальні заходи системи матеріального стимулювання, по-друге, це власники, які зацікавлені у результатах господарчої діяльності підприємства і прагнуть одержати дивіденди.

Слід відзначити, що останнім часом більшість існуючих систем преміювання праці робітників не відповідають вимогам системи матеріального стимулювання. Розглядати методи стимулювання праці шляхом преміювання слід у двох напрямках:

створення преміальних систем, що забезпечують високу якість продукції при обов'язковому зростанні прибутку;

надання різноманітних пільг, що відповідають потребам робітників.

Це дозволяє як зацікавити робітників в ефективній праці, так і закріпити на підприємстві тих, хто вміє та бажає працювати. Система матеріального стимулювання праці повинна бути чітко узгодженою з особливостями та задачами виробничої діяльності, що у повній мірі забезпечить ефективність та цілеспрямованість прикладання зусиль. Критичною крапкою співвідношення між основною заробітною платою та додатковими стимулами повинна бути пропорція 1 до 2 [1]. Інакше кажучи, за нормальних умов розширеного виробництва сума додаткових виплат повинна складати половину від основної заробітної платні. Перевищення цього показника приводить до втрати стимулюючої функції, додаткові грошові надходження стають часткою обов'язкового заробітку. Однак, тимчасові відхилення від пропорції припустимі, враховуючи значний вплив факторів зовнішнього економічного середовища підприємства.



тва. Для промислових підприємств колективної форми власності найбільш властивими є види стимулювання праці, наведені у таблиці 1.

Треба відмітити, що незалежно від існуючої системи матеріального стимулювання, вона повинна містити та оптимально враховувати всі елементи преміювання: джерело фінансування преміальних виплат; показники преміювання; умови преміювання; розмір виплат за кожним показником преміювання; терміни преміювання; перелік категорій персоналу, що підлягають преміюванню; перелік недоліків, за які виплати знімаються; порядок введення преміального положення в межах системи матеріального стимулювання.

Таблиця 1

## Стимулювання праці персоналу у промисловості [2]

Вид стимулювання	Показники діяльності	Категорія персоналу	Припустимий розмір доплат
Оцінка якостей виконавця	Продуктивність праці, обсяг виконуваних завдань, професійні якості, ініціативність	Робітники, службовці, фахівці	До 60% від посадового окладу
Підвищення якості праці	Підвищення якості продукції та технології виробництва	Робітники, службовці, фахівці	До 3% від тарифної ставки, або до 20% від посадового окладу
Професійна майстерність	Висока продуктивність при збереженні якісних показників	Робітники, службовці, фахівці	Диференціація в залежності від стажу роботи в акціонерному товаристві
Участь у прибутку	Зростання прибутків підприємства	Весь персонал	Щорічні виплати за результатами діяльності у співвідношенні: підрозділи, що приймають безпосередню участь в одержанні прибутку – 1:3 від посадового окладу; інші – 1:5
Зовнішньоекономічна діяльність	Відсоток продукції, реалізованої за кордон	Робітники, службовці, фахівці	Диференційовано в залежності від участі підрозділу

Поняття коректної системи матеріального стимулювання враховує не лише економічне обґрунтування преміальних виплат, але й наявність чіткого розмежування усіх мотиваційних елементів. Для визначення ступеня ефективності системи матеріального стимулювання необхідно проаналізувати всі складники, визначити значення кожного з них та врахувати не лише власний, але й досвід інших суб'єктів господарювання. Найважливішим показником ефективності системи є співвідношення реально отриманого ефекту від використання певного методу стимулювання до витрат на його проведення.

Згідно цього показника ефективною є система матеріального стимулювання, що дозволяє одержати додатковий ефект, який перевищує за розмірами преміальні виплати. Критерій ефективності можна представити у вигляді рівняння (1) [3]:

$$Ee_c \geq \sum Pв, \quad (1)$$

де  $Ee_c$  – розмір економічного ефекту, що одержано внаслідок дії системи матеріального стимулювання;

$\sum Pв$  – сума виплат персоналу згідно діючої системи оплати праці.

Різниця між цими двома показниками являє собою додатковий абсолютний прибуток підприємства (2), одержаний внаслідок дії системи матеріального стимулювання:

$$E_{аб} = E_{е} - \sum Пв \geq 0 ; \quad (2)$$

де  $E_{аб}$  - додатковий абсолютний прибуток.

У кожному конкретному випадку досягнення критерію ефективності системи матеріального стимулювання є наслідком економічно обґрунтованого вибору показників, умов і нормативів преміювання; рівня показників, якого слід досягти за обраних нормативів заохочення. При цьому необхідно підходити диференційовано до оцінки систем матеріального заохочення за якісні та кількісні показники. Слід відзначити, що ефективність методів матеріального заохочення не можна прирівнювати лише до факту одержання додаткового прибутку, необхідно враховувати ступінь пристосованості спонукальних дій до умов виробництва та до психологічного клімату, що має місце на підприємстві. Порядок взаємодії системи матеріального стимулювання з ефективністю виробництва наведено на рис. 1.

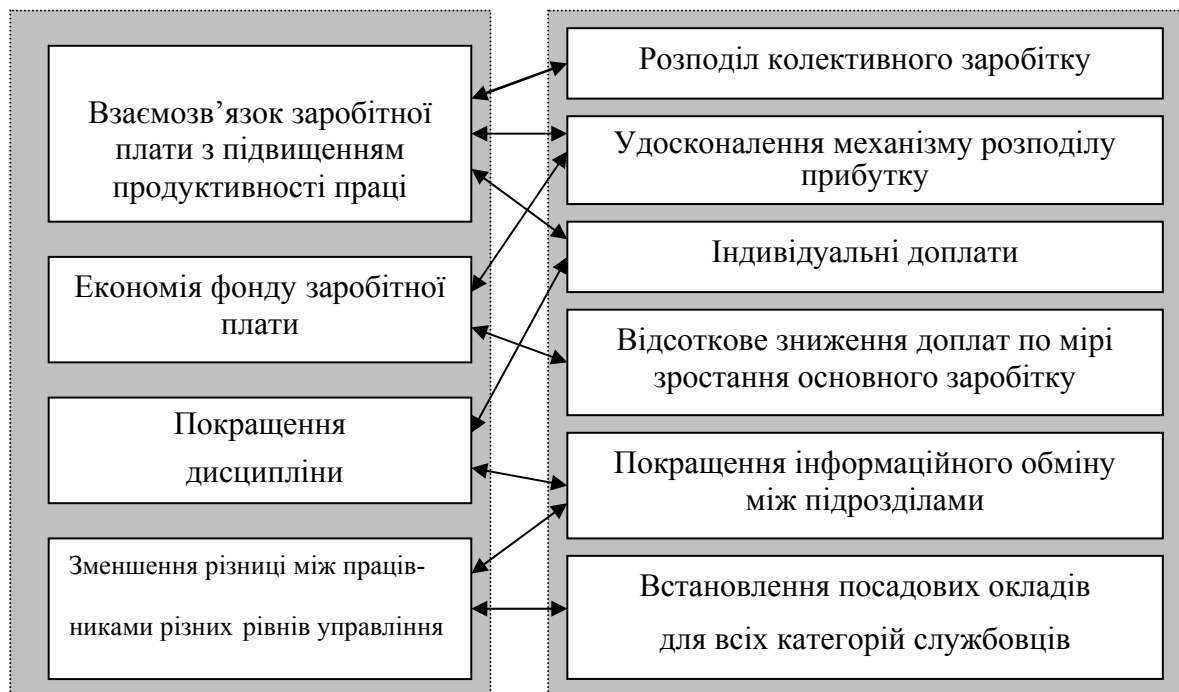


Рис. 1. Схема взаємодії системи матеріального стимулювання, діючої на підприємстві, з ефективністю виробництва

Система управління мотиваційним впливом, що забезпечує взаємозв'язок мотиваційної бази і результатів мотивації, включає наступні взаємозалежні підсистеми: моделювання, моніторинг, очікування й санація. Необхідна розробка соціально-економічного механізму мотиваційного впливу, що повинний бути спрямований на реалізацію цілей, ділового поведіння і формування комплексу мотивів. Задоволення працею залежить від правильної організації виробничих процесів, обґрунтованості економічних, соціальних і мотиваційних процесів. Основою розробки такого механізму повинні бути системний і комплексний розгляд мотиваційного впливу, який спрямований на ефективне функціонування і розвиток суб'єкта господарювання (рис. 2)

Моделі мотивації повинні враховувати соціально-економічний стан, індивідуальні особливості, можливість самореалізації, тобто все те, що визначає потенціал фахівця. Вони повинні включати оцінку і самооцінку виконаної роботи, міру її адекватності мотиваційним очікуванням. Правильна оцінка праці дає можливість поліпшувати результати діяльності, визначати винагороду за виконану роботу, планувати і здійснювати організацію кар'єри співробітників. Ця оцінка включає кваліфікацію, стаж, посаду тощо. Однак відсутні крите-

рії, що враховували б цілісний результат, якість вкладених інтелектуальних чи фізичних зусиль. Для забезпечення можливості їхнього обліку необхідно забезпечувати взаємний інтерес підприємства і окремих його працівників, що враховує економічні і психологічні потреби, соціальне визнання, престиж роботи, міру самовираження, незалежність у прийнятті рішень відповідно до компетенції й інше.

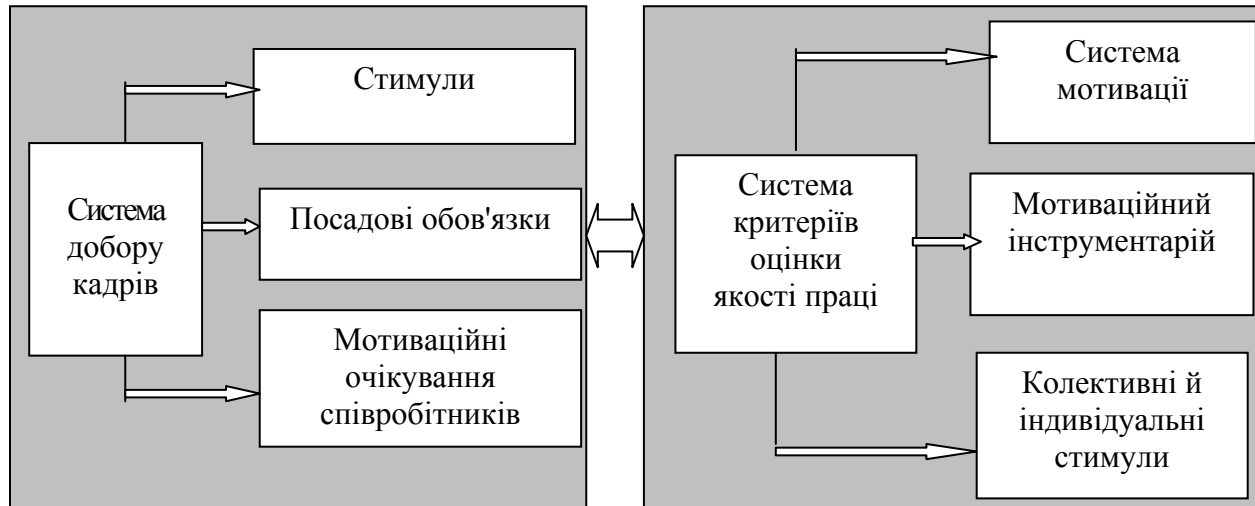


Рис. 2. Схема мотиваційного впливу на персонал підприємства

Зниження ефективності використання робочої сили, підвищення рівня безробіття обумовлюють необхідність приділяти увагу проблемі забезпечення раціонального використання трудового потенціалу. Це вимагає формування відповідного економічного механізму, що повинен відбивати взаємозв'язок і співвідношення між використанням і відтворенням трудового потенціалу. Такий механізм повинен формуватися в процесі оптимального об'єднання всіх ринкових важелів з використанням бюджетно-податкових, кредитно-грошових важелів, адміністративного інструментарію, структурної політики і комплексного планування. Необхідно також враховувати за допомогою економічного механізму ті резерви робочої сили, що породжуються конкретними умовами господарювання. Зокрема, це відноситься до системи оцінки результатів діяльності, оплати і стимулювання праці працівників, неповного використання виробничих потужностей тощо. Для вияву таких резервів необхідно проведення істотних організаційно-технічних заходів та інвестиційних вкладень.

#### ВИСНОВКИ

У системі управління персоналом необхідно підтримувати стабільність функціонування підприємства і здійснювати активний взаємозв'язок зі змінами зовнішнього середовища. Сукупність методів, важелів, заходів і організаційних форм економічного механізму ефективного використання трудового потенціалу включає планування і прогнозування, організацію, мотивацію, контроль і регулювання. Такий механізм дозволяє вчасно усувати виникаючі протиріччя і підвищувати ефективність управління процесом використання трудового потенціалу.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. *Основи економіки праці*. – К.: Знання – Прес, 2001. – 313 с.
2. *Адміністративне управління трудовим потенціалом*. / В.М. Гриньова, О.М. Красносова, М.М. Новікова, М.М. Салун – Харків: ХНЕУ, 2004. – 428 с.
3. Колот А.М. *Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу*. – К.: КНЕУ, 1998 – 224 с.

УДК 330.341

Кузнецова І.С.

## КОНКУРСИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОЇ, ПРИВАТНОЇ, СУСПІЛЬНОЇ ІНІЦІАТИВ

Конкурси інноваційних проектів в світовому досвіді є типовим компонентом національних інноваційних систем. Організація конкурсів здійснюється задля виявлення інноваційних проектів, що виникають за межами організованих інноваційних систем мезорівня, здійснення відбору найбільш перспективних з них для забезпечення їх розвитку за рахунок наявних у організаторів конкурсу коштів й можливостей або через залучення для цього ресурсів й можливостей державного та приватного секторів.

В Україні інститут конкурсів інноваційних проектів знаходиться в процесі становлення, відбувається паралельний розвиток декількох його форм, а отже проблема аналізу їх результативності є актуальною й має суттєве практичне значення. Проте наукові опрацювання з цієї проблематики, за нашими спостереженнями, відсутні. Мають місце окремі несистематизовані матеріали щодо нормативного забезпечення, особливостей процедури відбору та результатів турів відбору проектів в межах окремих конкурсів.

Метою даної роботи є порівняння процедури й результативності конкурсів інноваційних проектів, що проводяться за державною, приватною та суспільною ініціативою.

Державна ініціатива: Конкурс інноваційних проектів для фінансової підтримки за рахунок бюджетних коштів.

Правовою основою державної фінансової підтримки інноваційної діяльності є Закон України «Про інноваційну діяльність», який визначає форми, суб'єктів та механізми надання державної фінансової підтримки. Згідно до статті 17 означеного закону державну фінансову підтримку передбачено здійснювати у таких формах:

- повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок бюджетних коштів;
- часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування інноваційних проектів за рахунок бюджетних коштів за умов залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;
- повна чи часткова компенсація за рахунок бюджетних коштів відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;
- надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;
- майнове страхування реалізації інноваційних проектів [1].

В законі висуваються два обмеження щодо кола акцепторів державної фінансової підтримки інноваційної діяльності.

Перше: проекти, що висуваються як претенденти на підтримку, мають бути внесені до Державного реєстру інноваційних проектів (п. 5 ст.17 означеного закону), тобто мати статус інноваційних проектів.

Друге: проект має пройти конкурсний відбір й отримати рейтинг, який є підставою прийняття рішення щодо надання (або ненадання) підтримки суб'єкту інноваційної діяльності. Проведення конкурсного відбору має ґрунтуватись на принципах відкритості, прозорості, гласності. Безпосереднім організатором конкурсного відбору інноваційних проектів виступає Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (Українська державна інноваційна компанія, у подальшому перейменована на Українську державну інноваційну фінансово-кредитну установу). Порядок проведення конкурсу затверджується наказом спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності (Державного агентства з інвестицій й інновацій).

Відносно дотримання на практиці першого обмеження експерти виказують сумніви. Так, А. Бажан посилається на дані перевірок КРУ в період з 2002 по 1 півріччя 2005рр., згідно з якими переважна частка (понад 4/5) проектів, що були профінансовані УДІК, не мали державної реєстрації як інноваційні [2]. Практика фінансової підтримки переважно неінноваційних проектів в 2007 році певною мірою була «легалізована», введена в поле формальних норм: якщо в 2006 році акцептори підтримки виявляли в результаті «відбору інноваційних проектів» [3], в 2007 році – «відбору інноваційних та інвестиційних проектів» [4]. Отже, ми змушені зробити висновок про те, що за існування норми чинного закону, що обмежує коло претендентів на підтримку зареєстрованими інноваційними проектами, введено підзаконну контр-норму щодо необов'язковості здійснення такої реєстрації («у разі заявлення проекту як інноваційного...» [4]).

Ефективність функціонування другого обмеження кола акцепторів державної фінансової підтримки інноваційної діяльності безпосередньо визначається якістю норми щодо організації конкурсного відбору.

Призначенням конкурсу є відбір інноваційних проектів для підтримки за рахунок бюджетних коштів. Кошти для фінансової підтримки проектів-переможців конкурсу надаються в межах бюджетних програм. В 2007 році кошти виділено в межах програми „Фінансова підтримка інноваційних та інвестиційних проектів, у першу чергу з упровадження передових технологій, що реалізуються в галузях промисловості, у тому числі технологічними парками, через механізм здешевлення кредитів”. До участі в конкурсі допускаються суб'єкти господарювання, які залучили кредити для фінансування інноваційних та інвестиційних проектів і сплатили в 2007 році відсотки за користування цими кредитами.

В 2007 році склад конкурсної комісії обмежений колом представників чотирьох міністерств, декількох відомств та НАНУ. Затверджений Наказом Державного агентства України з інвестицій та інновацій від 16 листопада 2006 року №34 «Порядок конкурсного відбору інноваційних проектів для їх фінансової підтримки» [3] містив норму щодо можливості залучення до відбору представників громадськості та бізнесу, однак у прийнятому в квітні 2007 року аналогічному документі таку норму вилучено [4]. Також в 2007 році вилучено норму щодо обов'язкового інформування громадськості про результати конкурсу, натомість передбачене індивідуальне повідомлення конкурсантів про результати відбору.

Інформація щодо результатів відбору була відсутня на Інтернет-порталах організаторів конкурсу до вересня 2007 року [5]. Понині відсутня інформація щодо підстав визначення того чи іншого проекту як переможця, а також дані щодо подальшого розвитку профінансованих бюджетним коштом компаній. Відсутній моніторинг або будь-які аналітичні викладки організаторів щодо ефективності конкурсу як інструменту державної інноваційної політики.

Аналіз зміни норм здійснення конкурсного відбору, призводить до наявності тенденції до самозамикання конкурсних процесів й викривлення функціональної якості конкурсу взагалі.

Приватна ініціатива: «Всеукраїнський конкурс високих технологій».

Ініціатором конкурсу є венчурна компанія Техінвест, що спеціалізується на пошуку перспективних об'єктів для інвестування та розвитку українських експортно-орієнтованих високотехнологічних компаній.

Взагалі, конкурси інновацій для приватного венчурного капіталу є засобом виявлення й відбору перспективних бізнес-проектів для інвестування в умовах практичної відсутності системної інформації щодо новаторських проектів - основними джерелами залишаються статті у пресі, виставки, бюлетені й брошури, що видаються організаціями з підтримки бізнесу, особисті контакти менеджерів венчурних фондів й компаній. Серед ключових завдань конкурсу є безпосередній пошук бізнес-проектів на базі вітчизняних науково-технічних розробок, що мають потенціал конкурентоспроможності на світовому ринку й привабливості для венчурних інвестицій, забезпечення їх розвитку й просування на світовий ринок до утворення українських брендів високих технологій.

Задля забезпечення прискореного росту утворених на базі відібраних проектів й проінвестованих новаторських компаній венчурні компанії схильні до самостійного формування

навколо себе осередків цілісних інноваційних систем, що імітують умови інституційних середовищ розвинених країн.

Для відбору проектів утворено групу з авторитетних й висококваліфікованих експертів: фахівців міжнародних технологічних корпорацій (IBM, Intel) й венчурних компаній (Draper Fisher Jurvetson, Pitango Venture Capital, Asset Management Company, Harris & Harris Group, Vision Capital), інших інвестиційних компаній і фондів.

На конкурс приймаються проекти двох ступенів опрацювання – технологічні бізнес-проекти (відпрацьовані технології, або лабораторний зразок продукту, бізнес-план побудови бізнесу на їх основі) та технологічні бізнес-ідеї (наукові ідеї з обґрунтуванням наукової або технічної новизни, є розрахунки інвестиційної привабливості проекту і можливих ринків) в сфері ІКТ, енергетичних технологій, нанотехнологій й нових матеріалів, медичних й біотехнологій. Відбір проектів складається з чотирьох етапів. По-перше, перевірка наданих на конкурс матеріалів на відповідність критеріям потенційних венчурних інвесторів. По-друге, попередня експертиза проектів силами фахівців Центру інноваційного розвитку. По-третє, попередня експертиза проектів фахівцями Міжнародної експертної групи. По-четверте, поглиблена міжнародна експертиза проектів й виявлення фіналістів конкурсу. Окрім можливостей залучення венчурних інвестицій фіналісти конкурсу отримують широке коло послуг щодо реалізації й просування проектів (у тому числі можливість презентації перед венчурними інвесторами в Силіконовій долині).

Умови для розвитку проінвестованих компаній забезпечує спеціально підготовлений бізнес-інкубатор «Центр розвитку інновацій», фахівці якого мають досвід реалізації міжнародних проектів й роботи на вітчизняному ринку високих технологій.

Навколо конкурсу утворюється «коло інтересів» - Рада партнерів. Партнерам за умов здійснення організаційного внеску надається пріоритетне право доступу до інформації о проектах конкурсантів, можливість вносити пропозиції щодо розширення формату конкурсу й приймати участь в інших заходах конкурсу. Інтереси приватного венчурного капіталу, безпосередньо пов'язані з прискореним формуванням ефективної національної інноваційної системи й розвитком інноваційної економіки. Намір стимулювати такі процеси присутній серед завдань конкурсу від Техінвесту («активізація розвитку сфери високих технологій в Україні»)[6].

Індикатором ефективності функціонування Всеукраїнського конкурсу високих технологій від Техінвесту є набуття одним з їх протеже статусу найбільш перспективної технологічної компанії року на конференції SVOD-2006 в Силіконовій долині.

Суспільна ініціатива: Конкурс інновацій від журналу „Експерт”.

Конкурс інновацій в Україні започаткований в 2004 році журналом «Експерт». Конкурс є трансплантатом успішно діючого з 2000 року Конкурсу російських інновацій.

Поштовхом для організації конкурсу в Росії стало бачення процесів руйнування потужного інноваційного потенціалу й відкочування країни з високорозвинутою наукою на периферію глобального співтовариства: «первый конкурс мы затеяли почти от отчаяния... - пишут организаторы проекта, - журналисты «Эксперта» были хорошо знакомы с блестящими инновационными проектами, которые полностью игнорировал отечественный бизнес и не удостоивало вниманием родное государство» [7]. Практична неможливість залучити інвестиції для їх реалізації призводила до руйнування ініціативних команд, відмирання ідей або продажу «технологічної сировини» західним компаніям і, як наслідок, звуження можливостей інноваційного розвитку країни.

Маючи намір внести власну лепту у опір негативним тенденціям, «Експерт» поєднав найвпливовіших фахівців з науки й інноваційного бізнесу країни в комісію; організував збір інноваційних проектів, аналіз й відбір найбільш перспективних; здійснив презентацію підготовлених проектів зацікавленим колам суспільства й бізнесу; завдяки авторитету журналу забезпечив достатній рівень довіри розробників проектів й потенційних інвесторів для укладення контрактів; широко висвітлював процеси розвитку проінвестованих проектів. В результаті кожен з циклів конкурсу продукує нові «історії успіху».

Основні характеристики конкурсу такі.

Мета конкурсу:

1) сфокусувати увагу приватних структур, органів влади і суспільства в цілому на вітчизняних розробках, що є потенційними точками росту високотехнологічного сектору й внутрішніми джерелами конкурентоспроможності країни;

2) сприяти виявленню найбільш перспективних напрямів інноваційної діяльності - технологічних напрямів, за якими можливо виникнення проривних новацій світового рівня на основі українських розробок.

Предметом конкурсу є інноваційні ідеї різних ступенів опрацювання – результати НДР та ДКР, корисні моделі, промислові зразки, готові технології й продукти.

До складу експертної комісії входять провідні вчені, посадовці, що відповідають за інноваційну політику в державі, фахівці з венчурного інвестування, інноваційні менеджери і підприємці.

Алгоритм конкурсного відбору проектів є таким.

На першому турі критеріями відбору є науково-технічна новизна й оригінальність розробки; технічна здійсненність; орієнтація на ринкові потреби.

На другому турі відбір здійснюється за економічними критеріями: наявність платоспроможного попиту в країні та за кордоном, виробничих можливостей й кадрового ресурсу (команди) для реалізації проекту. Всі проекти, допущені до участі у третьому турі отримують статус фіналістів конкурсу й відповідні сертифікати.

На третьому турі відбір здійснюється в ході презентації проектів для представників зацікавлених кіл: промислових компаній; технопарків та бізнес-інкубаторів; фінансових структур; профільних державних міністерств та відомств, в завдання яких входить розвиток інноваційного ринку; профільних комітетів Верховної Ради; професійних менеджерів; спеціалістів з просування інноваційних проектів; центральних ЗМІ й громадськості.

За підсумками презентацій експертна комісія визначає переможців конкурсу.

В ході відбору й просування інноваційних проектів навколо конкурсу інновацій від «Експерту» формується осередок інноваційної системи, що, з одного боку, забезпечує відбір й реалізацію найперспективніших інноваційних проектів, а з іншого боку – виступає рушійною силою розвитку інституту інноваційної діяльності в національних масштабах і опору неоптимальній траєкторії розвитку національної економіки.

Ефективність конкурсу інновацій від «Експерту» підтверджується, по-перше, швидким зростанням вартості активів й виходу на світові ринки компаній, утворених для реалізації проектів-переможців; по-друге, підсилення інноваційної складової інституційної системи, у тому числі, в ході діяльності «киплячого слою» фахівців й ентузіастів, що формується навколо конкурсу; по-третє, виявлення й акцентування уваги суспільства й влади на проблемах розвитку інноваційної економіки.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, співставлення інформації щодо конкурсів інноваційних проектів, що є державною, приватною та суспільною ініціативою призводить до таких висновків. Визначальним моментом є якісна відмінність мотивації організаторів щодо результативності проваджуваних конкурсів.

У випадку державної ініціативи це є виконання послужних обов'язків державними службовцями. Організатори конкурсу, таким чином, зобов'язані здійснити передбачені відповідними постановами кроки й не мають суттєвих мотивів й повноважень для того, щоб виявляти власну ініціативу в удосконаленні конкурсу.

У випадку приватної ініціативи організаторів до всемірного сприяння підвищенню результативності конкурсу мотивує відповідальність й матеріальний інтерес, оскільки від ефективності конкурсу безпосередньо залежить приріст інвестованого венчурною компанією капіталу, що, в свою чергу, обумовлює динаміку авторитету й відповідно, доступний компанії ресурсний ареал, у перспективі.

У випадку суспільної ініціативи, окрім вагомого стимулу розуміння власного внеску в добротину справу, до повної викладки в справі підвищенні результативності конкурсу ор-

ганізаторів мотивує те, що вони працюють на зростання власного авторитету, місця в суспільній ієрархії, можливостей впливати на процеси, що відбуваються у суспільстві.

Отже, якщо приватну й суспільну ініціативу до результативності акцій стимулює інтерес щодо зростання власного матеріального капіталу й впливового потенціалу, то державну ініціативу обмежує слабка вмотивованість дій й рамки повноважень.

З відмінності мотивацій організаторів випливають відмінності конкурсів. Охарактеризуємо основні з них.

По-перше, якісно різниться підхід до формування експертних комісій. В конкурсах, що проводяться за приватною й суспільною ініціативою чітко простежується намагання залучити найкращих носіїв всіх компетенцій інноваційної діяльності задля забезпечення якомога точнішого визначення найсильніших проектів. В конкурсах, що проводяться за державною ініціативою, в сукупному спектрі компетенцій експертів залишаються «білі плями» (наприклад, в експертній комісії конкурсу інноваційних проектів для фінансової підтримки за рахунок бюджетних коштів відсутні фахівці щодо оцінки ринкових перспектив проектів, зокрема, експортного потенціалу очікуваних інноваційних продуктів).

По-друге, різко відрізняється достатність підтримки відібраних проектів. Конкурси, ініційовані приватним й суспільним інтересом, надають «розумні гроші» - тобто здійснюють протегування відібраних проектів на протязі всього періоду проходження ними так званої «долини смерті» до переходу компанії в нову якість, коли вона вже попадає в сферу інтересів іншої категорії інвесторів. Відповідно, шанси на успішну реалізацію проектів зростають на порядки. Ініційований державою конкурс надає проектам-переможцям лише гроші. Така підтримка, як відомо з практики венчурного інвестування, суттєво не збільшує шанси новаторської компанії на виживання.

По-третє, конкурси за приватною й суспільною ініціативою розвиваються назовні, перетворюючись на ядра цілісних інноваційних систем, в контур яких залучається все більше агентів й дія яких поширюється на все більший сегмент суспільного життя. Інноваційна система, утворена навколо таких конкурсів, ускладнюється, зростає й набуває все більшого спектру зв'язків з іншими суспільними й інноваційними системами (у тому числі, глобального рівня). Конкурси за державною ініціативою мають тенденцію до само замикання: звуження кола експертів, партнерів, поінформованих членів суспільства. Розвитку (ускладнення структури) інноваційної системи не відбувається, а навпаки має місце нисходження ролі конкурсу з потенційного елемента національної інноваційної системи – через інструмент інвестування в організації традиційної економіки – до простого каналу перерозподілу бюджетного ресурсу.

Таким чином, Україна перевіряє на власному досвіді неодноразово доведений в світовій практиці (про це див., наприклад, [8]) принцип неефективності розподілу державними установами коштів фінансової підтримки інноваційних проектів й доцільності делегування цих повноважень приватним й суспільним організаціям.

#### ЛІТЕРАТУРА.

1. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 року N 40-IV // <http://www.udik.com.ua/ukr/legislation/innovation/?id=54>
2. Бажан А. Инновационный прокол // [http://avm-business.com/modules/myarticles/article\\_storyid\\_12.html](http://avm-business.com/modules/myarticles/article_storyid_12.html)
3. Наказ Державного агентства України з інвестицій та інновацій від 16 листопада 2006 року №34 «про затвердження Порядку конкурсного відбору інноваційних проектів для їх фінансової підтримки».
4. Наказ Державного агентства України з інвестицій та інновацій від 24 квітня 2007 року №26 «Про затвердження Порядку конкурсного відбору інноваційних та інвестиційних проектів для їх фінансової підтримки за рахунок коштів, передбачених у Державному бюджеті на 2007 рік».
5. Сайт Державної інноваційної фінансово-кредитної установи // <http://www.udik.com.ua/ukr/tenders/>
6. Сайт компанії „Техінвест” // <http://www.techinvest.com.ua>
7. Мы можем стать звездами НТП // <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/2006>
8. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании “института развития” и стимулировании инновационного экономического роста / Совместный доклад Государственного Университета Высшая школа экономики и Межведомственного аналитического центра // [http://hse.ru/science/reports/yakovlev\\_seminar20040824.pdf](http://hse.ru/science/reports/yakovlev_seminar20040824.pdf)



УДК 657.6:65.018

Лебединська О. С.

## АУДИТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

В умовах сучасних трансформаційних процесів спостерігається стрімке зростання кількості господарюючих суб'єктів і, як наслідок, поширення нових форм їх діяльності. В свою чергу це зумовило жорстку конкурентну боротьбу між господарюючими суб'єктами, в якій кожне з підприємств прагне будь – якими методами забезпечити ефективність власної діяльності. Забезпечення умов ефективної діяльності і результату розвитку підприємства, а також основа утримання конкурентної позиції на ринку багато в чому залежить від якості використання всіх ресурсів підприємства. Вище зазначене зумовило об'єктивну потребу в запропонованні нових методів оцінки діяльності підприємств засобами аудиту.

Існуючий науковий інтерес до проблеми оцінки якості засобами аудиту викликає необхідність у дослідженні актуального на даний момент теоретичного матеріалу.

Метою даної статті є дослідження понятійного апарату, що стосується якості, методів її оцінки, а також чинників, що впливають на процес формування і перспектив використання аудиту якості.

Теоретичні аспекти визначення сутності зазначених проблем певною мірою знайшли своє відображення в наукових працях В. Кулібанової, Е. Марченко, К. Ісікави, Дж. Джурана, Г. Азгальдова, Т. Левицького, А. Глічева, Ю. Одегова та інших [1-4]. Але дослідження даних науковців стосується теоретичного визначення проблем, які окреслюють дані питання і спираються на теоретичну базу.

Втім огляд економічної літератури вітчизняних та зарубіжних авторів показав, що єдиного підходу до розуміння якості, аудиту якості та його складових на даний момент не існує.

За всіх часів, починаючи з найдавніших, усвідомлення необхідності забезпечення якості завжди було і залишається однією з самих складних задач, з якими стикаються підприємці при виробництві продукції і наданні послуг. Одним з найбільш ефективних шляхів рішення цієї задачі є застосування міжнародних стандартів ISO та аудиту якості.

Відповідно до ДСТУ ISO 9000 – 2001, «якість – ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги» [2]. Таке пояснення характеризує у визначеній мірі рівень якості. Тому підвищення ступеня задоволення вимог характеризує більш високий рівень якості. Втім, як зазначила Кулібанова В.В., розбіжності у визначенні якості виникають при виборі показників, що характеризують якість. Автор пропонує три групи «орієнтирів» для якості: технічні характеристики, корисні для споживача властивості, зрівняння з аналогом. Однак, зрівняння з аналогом – це один з методів оцінки рівня якості [5, с.61]. Економіст Марченко Е. відзначає, що якість – це відповідність реальним вимогам, явним і неявним [6].

Зокрема, сучасні іноземні науковці пропонують розуміти термін «якість» як властивість, що реально задовольняє споживачів; зовнішнє та внутрішнє задоволення споживача. Втім, такі визначення відображують суть якості, існуючої в розумінні споживача. В споживчому сенсі якість – категорія суб'єктивна, тому потрібно враховувати сегмент ринку, на якому вивчаються потреби споживачів [3, 4, с.12].

Таким чином, якість можна розглядати в різних аспектах – залежно від формування вимог, стандартів чи споживачів. Але найбільш ефективним шляхом вирішення цієї проблеми є застосування міжнародних стандартів якості (ISO).

Стандарти ISO – це документи загального характеру, що утворюють добровільну, засновану на міжнародному консенсусі, систему. Принципи, установлені цією системою і погоджені між професіоналами в області якості, виробниками і користувачами, застосовуються в діяльності будь-якої виробничої чи сервісної організації як державного, так і приватного сектору [2].

Особливу роль у забезпеченні якості стандарти ISO відводять керівництву підприємства. І доти, поки керівники підприємства, тобто особи, що розташовують найбільшими можливостями впливати на всі сторони його виробничої і комерційної діяльності, не будуть при-

діляти рішення проблем якості досить засобів і часу, підприємство не може розраховувати на успіх.

Застосування стандартів ISO промисловими компаніями стає звичайною справою і вже не розцінюється у світовій практиці видатним явищем. Більш того, сьогодні усе більше здобуває популярність твердження, що не використовують стандарти тільки ті компанії, що не усвідомили їхню значимість, чи яким це не під силу. Таким чином, якщо раніш використання стандартів ISO служило для компанії могутньою рекламою, то зараз незастосування цих стандартів уже є для неї антирекламою. Особливу роль у забезпеченні якості відіграла публікація стандартів ISO серії 9000, які сприяли гармонізації в міжнародному масштабі всіх документів по адміністративному керуванню якістю (менеджменту якості) і забезпеченню якості. Іншою важливою зміною стало скасування стандартів ISO 9002 і ISO 9003. Для тих випадків, коли існує в організації система менеджменту якості розроблена на основі стандарту ISO 9002:1994, у новій редакції передбачена концепція «дозволенних відступів». Ця концепція дозволяє впроваджувати стандарт ISO 9001:2000, опускаючи деякі вимоги, що стосуються переважно менеджменту якості при керуванні розробками.

Новим підходом до забезпечення якості стала концепція (філософія) Total Quality Management (TQM), яка найчастіше перекладається авторами, як «загальне (всеосяжне, тотальне) керівництво якістю» або «загальне керування якістю». Єдиного тлумачення концепції TQM на сучасному етапі її розвитку не існує через те, що воно варіюється в залежності від особливостей країн, що її застосовують. Разом з тим фундаментальні принципи, на яких базується концепція TQM, визнаються усіма фахівцями поза залежністю від того, де концепція застосовується.

Згідно ISO 8402 TQM – підхід до менеджменту підприємства, націлений на якість, заснований на участі всіх його працівників і спрямований на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення споживачів і вигоди для працівників підприємства і суспільства. Відповідно цього ж стандарту аудит якості (англ. *quality audit*) – систематична незалежна перевірка, що дозволяє визначити відповідність діяльності і результатів в області якості запланованим заходам, а також ефективність реалізації заходів і їхня придатність для досягнення поставлених цілей [1].

Концепція реалізується на підприємстві завдяки застосуванню набору методів і засобів. До дійсного часу у світовій практиці накопичений і продовжує постійно розширюватися такий арсенал цих методів і засобів, що дає можливість будь-якому підприємству використовувати їх для впровадження концепції TQM з урахуванням специфічних умов розвитку цього підприємства. До числа найбільш відомих, що одержали широке поширення у світі, варто віднести: коло Демінгу; сім простих статистичних методів; концепція «Точно під час» (Just-in-Time); розгортання функції якості (QFD), аналіз видів і наслідків потенційних відмовлень (FMEA) методи експериментального проектування Тагути, програма «нуль дефектів» (ZD), групи якості, формування корпоративної культури, реінжиніринг процесів, підтримка життєвого циклу продукції (CALS), бенчмаркінг, моделі ділового співробітництва й ін.

Багато з перерахованих вище інструментів TQM не мають прямого відношення до аудита в цілому й аудиту персоналу зокрема. Тому більш детально розглянемо два останніх.

Бенчмаркінг (англ. *benchmarking* – опорна крапка) – це пошук кращої практики робіт у промисловості, що призводить до першокласних результатів. Серед багатьох інших методів менеджменту якості, що з'явилися в останні роки і швидко завоювали визнання, бенчмаркінг займає особливе місце. Зміст бенчмаркінга зв'язаний з діями підприємства по порівняльній оцінці свого стану, виробленої у випадку, коли виявляється потреба в змінах. Ціль бенчмаркінга – зіставлення з успішно функціонуючими підприємствами, причому не обов'язково з прямими конкурентами, і на основі цього визначення власних шляхів розвитку і можливостей для удосконалювання.

У центрі уваги методології бенчмаркінга знаходиться краща практика: процеси, методи, підходи. При цьому можуть враховуватися як продуктивність, так і якість продукції; як діяльність підприємства в цілому, так і в окремих частинах.

У пошуках кращої практики застосовуються три види бенчмаркінга. *Внутрішній бенчмаркінг*, у великих компаніях дозволяє виявляти резерви для удосконалювання шляхом зіставлення між собою дочірніх фірм і відділень. При *зовнішньому бенчмаркінгу* виробляється

порівняння компанії з іншими подібними фірмами. Об'єктом порівняння може бути як прямий конкурент, так і схожа компанія, що діє в іншій чи країні на іншому ринку. При *функціональному бенчмаркінгу* одна чи кілька функцій даної компанії (виробництво, маркетинг, дослідження і розробки і т.д.) зіставляється з аналогічними функціями компанії, що лідирує в даному напрямку незалежно від того, у якій галузі вона спеціалізується.

Бенчмаркінг дозволяє підприємству впровадити кращу практику робіт у процесі своїх підрозділів, які підверглися аналізу. Бенчмаркінг мотивує співробітників, чия творчість необхідна для реалізації його результатів. Бенчмаркінг перериває опір підприємства стосовно змін: як показує досвід, співробітники більш сприйнятливі до нових ідей і їхньому творчому втіленню, коли походження цих ідей не було зв'язано з власною галуззю.

Іншим методом концепції TQM, який використовується при здійсненні аудиту персоналу, є моделі ділового співробітництва (модель ділової досконалості).

Модель ділової досконалості (модель TQM) – це системна сукупність критеріїв, заснованих на принципах TQM і призначених для оцінювання діяльності підприємства в області якості.

Моделі TQM дають можливість підприємствам провести самооцінку своєї діяльності і далі за допомогою бенчмаркінгу порівняти її з визнаним кращим досвідом роботи. При цьому моделі TQM показують, що тільки комплексний облік всіх аспектів діяльності підприємства дозволяє сподіватися на тривалий успіх. Задоволення споживача, задоволення персоналу підприємства і позитивний вплив на суспільство виступають лише як наслідок політики і стратегії менеджменту, націленого на досягнення кращих результатів підприємства в ринкових умовах. Моделі TQM спонукають підприємства до постійного удосконалювання, оскільки ті, хто цим зневажає, не просто залишається на старому місці, а починає відставати [7].

Концепція стандартів ISO і концепція TQM взаємодоповнюють одна з одною. Однак, якщо стандарти ISO призначені для регулювання відносин між виробником і споживачем, то концепція TQM – для внутрішніх потреб виробника. Але саме концепція TQM дозволяє найбільше задовольняти вимоги і запити всіх груп зацікавлених осіб, що має підприємство, що виступає в ролі постачальника.

## ВИСНОВКИ

Якість є один із самих уживних термінів, але разом з тим це складна категорія, що містить ряд специфічних особливостей. Втім огляд економічної літератури вітчизняних та зарубіжних авторів показав, що при високому науковому рівні публікацій цієї проблеми, її окремі аспекти залишаються недостатньо дослідженими. Таким чином, якість можна розглядати в різних аспектах – залежно від формування вимог, стандартів чи споживачів. При вивченні менеджменту якості особливо актуальною є проблема застосування міжнародних стандартів якості (ISO) та аудиту якості. Варте акцентувати увагу на тому, що аудит якості – це систематична незалежна перевірка, що дозволяє визначити відповідність діяльності і результатів в області якості запланованим заходам, а також ефективність реалізації заходів і їхня придатність для досягнення поставлених цілей. Концепція аудиту якості реалізується на підприємстві завдяки застосуванню набору методів і засобів, якими є такі, як бенчмаркінг, моделі ділового співробітництва. Виходячи із цього, представляється доцільним дослідження зазначених проблем.

## ЛІТЕРАТУРА

1. ISO 8402 – 86. *Управление качеством и обеспечение качества. – Словарь.*
2. *ДСТУ ISO 9000 – 2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник.*
3. *Гличев А.В. Основы управления качеством. – М.: Изд. АМИ, 1998. – 478 с.*
4. *Исикава К. Японские методы управления качеством. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.*
5. *Кулибанова В.В. Оценка конкурентоспособности сервисных услуг как неотъемлемая составляющая интегральной оценки конкурентоспособности сложной техники // Проблемы современной экономики. – 2006. - № 1. – С. 61 – 65.*
6. *Марченко Е. Что такое качество программного обеспечения? // Библиотека СМ – Консалт. [www.cmcons.com/print/library.htm](http://www.cmcons.com/print/library.htm).*
7. *Одегов Ю. Г. Аудит и контролинг персонала: Учебное пособие / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М.: Изд. «Экзамен», 2002. – 448 с.*
8. *Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 638 с.*

УДК 65+35

Леміш К.М

## АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ ВПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРСІНГУ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ

Реформування підприємств є центральним і обов'язковим елементом загальної економічної реформи і відновлення економічного зростання в країні. У сучасних умовах процес реструктуризації промислового підприємства стає об'єктивною необхідністю, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства і його виживання.

У структурній перебудові промисловості України найважливіше місце займає реструктуризація машинобудування як базової ланки всього народногосподарського комплексу країни. Аналіз показує, що важливим і актуальним напрямом адаптації машинобудівних підприємств до ринкового середовища, що змінюється, в даний час при підвищеному комерційному ризику і в умовах невизначеності, є реструктуризація на основі аутсорсинга.

Аутсорсинг – це передача сторонній компанії різних елементів діяльності, які раніше здійснювалися в рамках даної компанії [1].

Аутсорсинг в даний час не просто одне з економічних явищ. Аутсорсинг став найважливішою тенденцією сучасного розвитку в усіх сферах економіки, багато в чому визначальною щодо розвитку економіки в цілому і зрушення в розподілі праці в найрозвиненіших країнах.

Питання розвитку аутсорсинга відобразили в своїх роботах цілий ряд дослідників: Аалдерс Р., Алімова Т., Баден-Фуллер З., Боків В., Бордо А., Брюс Д. Дж., Вайнштейн В., Вількокс Л.П., Волстром Дж., Добронравов А., Календжян З.[2], Кетлер К., Кимура Ф., Кисельов А. Н., Комісаров Д., Крос Дж., Лосев З., Ледті М.С., Мірошник О., Таргет Д., Фіїні Д., Фітцджеральд Р., Хантів В., Хейвуд Дж. Б.[3], Хендрі Дж., Хилмер П.Г., Шеян І. і інші.

Необхідність теоретичного і практичного рішення проблеми ефективного впровадження аутсорсинга в діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств і визначили мету і напрями дослідження.

Метою даної роботи є оцінка основних складових та передумов переходу сучасних машинобудівних підприємств на аутсорсинг.

Існує багато визначень терміну аутсорсинг (outsourcing), який в дослівному перекладі з англійської мови означає залучення зовнішніх ресурсів для задоволення власних потреб. У діловій практиці цей термін застосовується при розміщенні тривалих замовлень на отримання від інших підприємств необхідних послуг або при передачі деяких виробничих функцій сторонній фірмі. Таким чином, аутсорсинг - це організаційне рішення, яке полягає в передачі підрядчику деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу підприємства. Відповідно до даного визначення, деякі автори вважають аутсорсинг сучасною методологією створення високоефективних і конкурентоздатних організацій в умовах жорсткої конкуренції, що склалася до початку XIX ст. в світі. На їх думку, його застосування не має меж: виробництво, сфера послуг, фінанси, інформаційні технології і системи, стратегії розвитку, трудові ресурси тощо [1, с.6-11].

Ми виходимо з визначення аутсорсингу як частини управлінської стратегії компанії, що реалізується при передачі робіт і послуг сторонньому виконавцю і заснована на двох тісно взаємозв'язаних елементах: розподілі праці й управлінських функціях.

У загальному вигляді ринок аутсорсинга підрозділяється на два основні сегменти: аутсорсинг інтелектуальних послуг (обробка інформації; дослідження, розробка проектів, програмування і ін. технічні роботи) і промисловий аутсорсинг. Промисловий аутсорсинг - це виробництво і поставка заготовок, метизів і комплектуючих виробів, а, з другого боку, - це виконання деяких допоміжних функцій і операцій із забезпечення виробництва продукції (облік, складування, ремонт і обслуговування устаткування, реклама, прибирання приміщень, логістика і ін.). Одним з чинників, що сприяють розвитку аутсорсинга, є наявність сучасного високоефективного комунікаційного середовища (зв'язок, комп'ютеризація і транспорт), що забезпечує швидкий і надійний обмін фінансовими, матеріальними і інформаційними потоками, разом з високим рівнем спеціалізації різних підприємств у сфері виробництва і послуг [3, с. 57].

Якщо спробувати охарактеризувати сучасний стан вітчизняної машинобудівної промисловості, то стисло це можна звести до наступного:

1) натуральне господарство - типова характеристика побудови української виробничої компанії. Власне виробництво заготовок (ливарний і ковальські цехи), власні ремонтні і транспортні цехи, і т.п.;

2) «втомленість» виробництва - виробничі потужності зношені, низький рівень завантаження, дуже складно одержати необхідну якість продукції;

3) обмежені ресурси – наявні ресурси не дозволяють інвестувати в повний комплекс переобладнання;

4) виробничі компанії виділятимуть заготовчі і допоміжні цехи. Залишати “In House”, тобто в структурі компанії будуть тільки самі ключові процеси і бізнеси.

Приклади виділення непрофільних активів можна знайти в різних галузях і у компаній різних розмірів. Так, ТОВ „Південгідромаш” виділив свої підрозділи, які займаються ливарним виробництвом заготовок для оснастки насосів. Більшість автозаводів продають ковальський і автоматний цехи і закупають продукцію на стороні.

Таким чином, принципи виробництва змінюються. Українські компанії все частіше використовують аутсорсинг у виробництві, бачать певні вигоди у використуванні аутсорсинга (табл.1). Поки такі приклади нечисленні, але переконливі.

З досвіду успішного використання аутсорсинга можна виділити шість основних причин переходу на аутсорсинг [2, с. 113].

1) Періодично виконувати роботи: ремонтні роботи, технічне обслуговування будівель і устаткування. Можливість позбавитися надмірних накладних витрат є основним мотивом переходу на аутсорсинг періодично виконуваних робіт.

2) Виготовлення простих заготовок: литі заготовки, метизи, внутрішні неосновні елементи виробів.

3) Заготовки або операції, що вимагають спеціального устаткування.

4) В умовах сильних коливань попиту.

5) Як перестраховування на випадок поломки устаткування. Деякі компанії використовують аутсорсинг в невеликих об'ємах, навіть якщо є власні виробничі потужності, щоб у разі поломки власного устаткування можна було не зупиняти відвантаження і втрачати у виручці, а перемкнутися на виробництво на стороні. Аутсорсинг такого типу використовується у випадку, якщо власне устаткування сильно зношене.

6) Аутсорсинг – як бізнес-модель. Деякі компанії принципово не використовують аутсорсинг, спочатку визначивши, що виробництво здійснюватимуть сторонні організації.

Узагальнюючи досвід розвитку промислового аутсорсинга в Україні, а також світову практику в цій області, яка підказує, що навіть найбільші компанії-постачальники послуг ви-

росли з малого бізнесу, можна чекати, що найближчим часом аутсорсинг розвиватиметься в наступних областях:

- прибирання приміщень - виробничих і офісних;
- проведення ремонтних робіт - устаткування, будівель, споруд;
- виготовлення нескладних виробів (литі нескладні заготовки, внутрішні елементи виробів);
- прибирання промислового сміття;
- утилізація застарілого устаткування;
- місцеві перевезення;
- виконання періодичних робіт на виробництві замовника;
- маркетингові функції і ін.

Таблиця 1

## Переваги та недоліки аутсорсингу

Переваги	Недоліки
1. зниження витрат	1. загроза відтоку інформації
2. концентрація керівництва та персоналу на основному бізнесі	2. загроза передачі занадто багатьох важливих функцій
3. підвищення якості та надійності обслуговування (аутсорсингові компанії дають гарантії якості роботи)	3. загроза відриву керівної системи від бізнес-практики
4. впровадження передових технологій	4. навчання інших спеціалістів замість своїх
5. використання позитивного чужого досвіду (аутсорсингові компанії мають великий досвід у вирішенні проблем)	5. залежність від одного джерела постачання
6. підвищення мобільності системи управління	6. зниження оперативності нижче необхідного рівня
	7. нездатність порахувати повну собівартість

У західній практиці є декілька моделей визначення доцільності переходу на аутсорсинг: модель McKinsey, модель компанії "PriceWaterhouseCoopers".

Модель Mc Kinsey&Co представляє собою графік, в якому по горизонталі відкладено прибутковість непрофільних активів, а по вертикалі – залучення в технологічний ланцюжок по створенню цінностей для споживача. При кожному певному ступені двох вищенаведених показників існують три адекватні потреби і доцільність аутсорсинга низька, середня і висока. Аналіз доцільності застосування аутсорсинга проводиться в три етапи.

На першому етапі відбувається визначення непрофільних і неприбуткових підрозділів, підприємств бізнес-системи.

На другому етапі розглядаються альтернативи і ухвалюються рішення щодо зміни технологічних основ бізнесу.

Третій етап знаменується збереженням тільки технологічно важливих і прибуткових підприємств бізнес-системи (рис. 1). Ця модель має один істотний недолік. Крім залучення в технологічний ланцюжок, є інші аспекти, які примушують компанії тримати деякі підприємства у себе.

Іншим підходом користується одна з компаній великої четвірки "PriceWarehouseCoopers" (рис. 2). Застосовується два основні чинники, що впливають на ух-

валення рішення про аутсорсинг: конкурентна і стратегічна важливість активу. Останнім часом, цей підхід викликає деякі сумніви, пов'язані з тим, що якщо ми будемо звертати увагу на усунення помилок, слабкостей за рахунок ресурсів, направлених на зміцнення наших переваг, то нас в більшості випадків спіткає невдача.

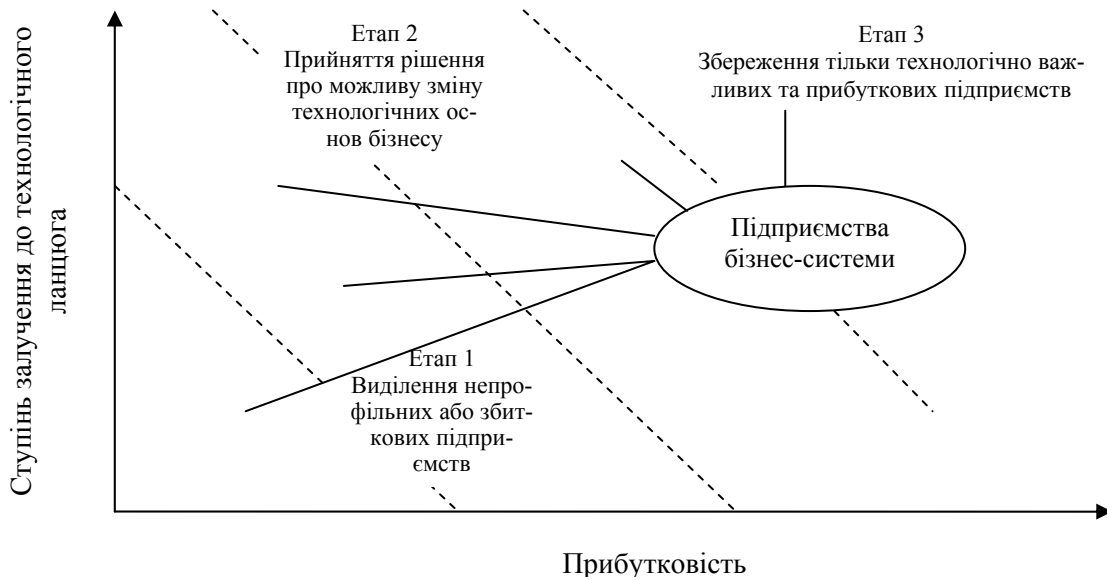


Рис. 1. Модель McKinsey

Тип операцій	→	Стратегічна	Нестратегічна
↓			
Конкурентна		Залишити як є	Треба обговорювати
Неконкурентна		Реорганізувати	Аутсорсинг

Рис. 2. Матриця аутсорсингу компанії "PriceWaterhouseCoopers"

Ще одним підходом до визначення доцільності переходу на аутсорсинг є матриця аутсорсингу BCG (рис. 3). За допомогою "матриці аутсорсинга" можуть бути проаналізовані роботи, компетенції, процедури, підрозділи, напрями і інші суб'єкти управління.

Відповідність стратегічним цілям

↑ висока середня низька	Вчись (альянси та СП)	Розвивай (інвестуй)	Захищай
	Покупай	?	Виділяй
	Покупай	Покупай	Продавай
	Гірше	Так само	Краще

В порівнянні з ринком

Рис. 3. Матриця аутсорсингу BCG

Цей інструмент украй простий і ефективний при реструктуризації бізнес-систем, що мають в своїй основі стабільні стратегічні цілі, але що накопичили зайві компетенції, роботи, персонал і т.п.

Розглянуті моделі визначення доцільності переходу на аутсорсинг є доволі простими та ефективними для впровадження в управлінську практику вітчизняних машинобудівних підприємств. Крім того, ці моделі дозволяють побудувати модель бізнес процесів підприємства з метою визначення ефективності переходу на аутсорсинг.

#### ВИСНОВКИ

У дослідженні представлено аналіз основних передумов та моделей впровадження аутсорсингу в управлінську практику машинобудівних підприємств. Особливістю ринку аутсорсинга в нашій вітчизняній бізнес-практиці є те, що він нерозвинений. Причиною його відсталості є боязнь попадання в залежність від зовнішніх не підконтрольних бізнес-структур і через них перетікання інформації, знань, планів і секретів фірми до конкурентів. Як наслідок під загрозою може виявитися конкурентоспроможність. Ця обставина не дозволяє багатьом компаніям використовувати аутсорсингову альтернативу для виведення не головних задач і віддачі їх для виконання зовнішньому провайдеру послуг.

Практичною новизною аутсорінга є, те, що він включає роботу ринкових механізмів для забезпечення кращої якості допоміжних і неосновних функцій і робіт, необхідних для життєдіяльності бізнес-системи. Практика показує, що для того, щоб співпраця з аутсорсинговими компаніями стала ефективною, необхідне якісне управління ризиками в процесі вибору і переходу на зовнішнє обслуговування.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б.А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 187 с. — (Серия «Высшее образование»).
2. Календзян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. — М.: Дело, 2003. -272с.
3. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: В поисках конкурентных преимуществ: Перевод с английского. Издательство: Вильямс- 2002. - 176с.



УДК 331(075.8)

Лисенко С.М.

## ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР І ВЛАДИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Сучасний досвід розвитку багатьох країн свідчить про те, що від успішності формування та ефективності системи партнерських стосунків приватного підприємництва, влади, громадянського суспільства в соціальній сфері значною мірою залежить рівень і якість життя населення та соціальна стабільність. Таке партнерство передбачає, що бізнес має вестися в соціально відповідальний спосіб. Обговорення соціальної відповідальності підприємницьких структур бере свій початок у 1950-х роках з укріпленням корпоративного сектору економіки в північній Америці та Західній Європі. Для пострадянських країн ця проблема стала актуальною останніми роками, коли спостерігається збільшення масштабів національного виробництва при недостатньому соціальному розвитку, коли громадськість почала дізнаватися про приховані негативні економічні, екологічні, етичні наслідки діяльності компаній. Посилення тиску з боку суспільства з метою проведення організаціями програм соціальної відповідальності передбачає як широку обізнаність громадськості з діяльністю компаній, так і осмислення самого феномену корпоративної соціальної відповідальності. Це має допомогти формуванню такої поведінки приватного сектора, при якій поняття економічної ефективності та соціальної користі не є взаємовиключними, а навпаки, доповнюють одне одного.

Останнім часом спостерігається зростання кількості аналітичних публікацій, у яких висвітлюються труднощі міжсекторних взаємодій, що показують раціональні економічні підстави соціально відповідального бізнесу з теоретичних позицій або представляють результати опитувань ключових суб'єктів відносин між суспільством, бізнесом і державою та вносять нову інформацію про закордонний досвід і осмислення соціально відповідальної підприємницької діяльності на порядок денний публічної академічної дискусії. Інститути корпоративної соціальної відповідальності та проблеми корпоративної поведінки в сучасній Росії є предметом наукових інтересів Р.М. Павлова [1]. В.В. Радаєв досліджує проблеми трансформації інститутів, в ході яких формальні правила значною мірою замінюються неформальними та вбудовуються в неформальні відносини між владою і бізнесом [2]. На пострадянському просторі соціальну відповідальність суб'єктів державного управління і досвід розвитку соціальних програм на рівні підприємств розглядає Л.Ф. Лебедева [3], роль фондів у контексті соціальної політики держави розкриває В.І. Шарін [4]. Розподіл соціальної відповідальності між економічними суб'єктами в суспільстві показують С.Н. Смирнов, Т.Ю. Сидорина [5]. Новим шляхам розвитку корпоративного соціального страхування, напрямкам удосконалювання корпоративних житлових програм, складанню рейтингу соціальної відповідальності компаній значну увагу приділяють Н.А. Кричевский, С.Ф. Гончаров [6].

Разом із наявністю досліджень теоретичного характеру, заснованих на неінституціональній методології, залишаються недостатньо висвітленими аналітичні аспекти конкретних практик міжсекторних взаємодій в умовах трансформації відносин бізнесу і влади на рівні територіальних громад.

Мета роботи полягає в узагальненні підходів до розуміння соціальної відповідальності бізнесу та виокремленні тих специфічних складових цього поняття, відповідно до яких корпоративна соціальна відповідальність є легітимною в ракурсі як етичного, так і економічного та соціального вибору з боку підприємницьких структур і місцевої влади середніх територіальних утворень міського типу (на прикладі м. Красноармійськ Донецької області).

Правила взаємодії окремих інститутів, які є сторонами суспільно-економічних процесів, їхня роль та форми участі в соціальному розвитку України знаходяться на стадії утворення. Тому єдино визнаного розуміння поняття «соціальна відповідальність бізнесу (СВБ)» та синонімічного йому поняття «корпоративна соціальна відповідальність (КСВ)» на теперішній час не існує через багатогранність і малу дослідженість даного явища.

Розрізняють широке поняття «корпоративна відповідальність перед суспільством» та більш вузьке поняття «соціальна відповідальність бізнесу».

Перша з цих категорій визначається як філософія поведінки і концепція побудови діловим співтовариством, окремими корпораціями та підприємствами своєї діяльності за такими напрямками:

- 1) виробництво якісної продукції й послуг для споживачів;
- 2) створення привабливих робочих місць, виплата легальних зарплат, інвестиції в розвиток людського потенціалу;
- 3) дотримання вимог законодавства: податкового, екологічного, трудового та ін.;
- 4) ефективне ведення бізнесу, орієнтоване на створення доданої економічної вартості та зростання добробуту своїх акціонерів;
- 5) урахування суспільних очікувань і загальноприйнятих етичних норм у практиці ведення справ;
- 6) внесок у формування громадянського суспільства через партнерські програми й проекти розвитку місцевих громад [7, с.9].

Стосовно поняття «соціальна відповідальність бізнесу» слід зазначити, що воно еволюціонувало відповідно до очікувань суспільства щодо ролі бізнесу в соціальному розвитку. Декілька прикладів визначення цієї категорії міжнародними організаціями (див. табл.1) показують, що абсолютних стандартів СВБ не існує, і вони можуть змінюватися з кожним поколінням залежно від національних соціально-економічних пріоритетів, історичних і культурних факторів, що впливають на діяльність компаній в тому чи іншому соціумі.

Як видно з наведених напрямків соціально відповідальної діяльності бізнесу, більшість з них стосується економічних, юридичних, екологічних та етичних принципів підприємства.

Таблиця 1

Визначення соціальної відповідальності бізнесу [8, с.6]

Автор визначення	Дефініція СВБ
Зелена книга Європейського союзу	інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі
Бізнес задля соціальної відповідальності (BSR)	досягнення комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот і навколишнього середовища
Міжнародний форум лідерів бізнесу (IBLF)	досягнення комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот і навколишнього середовища
Всесвітня ділова рада за сталий розвиток (WBCSD)	зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя

Соціальна складова КСВ передбачає інвестування у розвиток людського потенціалу та реалізацію партнерських проектів і програм розвитку місцевих громад. Не применшуючи значення економічних та юридичних аспектів здійснення комерційної діяльності компаніями, слід вказати на особливу роль соціальних компонентів СВБ в умовах сучасних українських реалій. Серед факторів, які впливають на практику корпоративної соціальної відповідальності перед регіональною громадою Красноармійська, виділимо такі:

Регіональна структура економіки. В економіці Донецького регіону, де знаходиться м. Красноармійськ, переважають галузі важкої промисловості (підприємства паливно-видобувного комплексу, енергетики, металургії, важкого та середнього машинобудування тощо). Тому розвиток СВБ залежить від розвитку цього сектору та його політики щодо корпоративної соціальної відповідальності. Так, частка вугільних підприємств у структурі виробництва м. Красноармійська складає близько 90 %, частка зайнятих на вугільних підприємствах – 48,5% від загальної чисельності зайнятих в економіці міста, а фонд оплати праці – 71%. Частка надходжень податку на доходи фізичних осіб, який є найбільш суттєвим для місцевого бюджету, за жовтень 2007. становила 38,2% від ВАТ «Вугільна компанія «Шахта «Красноармійська-Західна №1»» та 18,2% від ДП «Шахта «Краснолиманська». Ці підприємства є для м. Красноармійська бюджетоутворюючими.

Неефективна система соціального захисту. Деякі підприємства, які в процесі роздержавлення змінили форму власності, успадкували від радянських часів значну соціальну інфраструктуру (дитячі садки, будинки відпочинку, тощо), яку вони продовжують утримувати, вважаючи це діяльністю з СВБ, або яку було передано органам місцевої влади для фінансування за рахунок коштів місцевого бюджету. Чисельність об'єктів соціальної інфраструктури, які знаходяться на фінансуванні з місцевого бюджету Красноармійська складає 40, обсяг їхнього фінансування на 2007р. – 70 млн. грн., що становить 62% загальної суми видатків міського бюджету.

Також тяжкі негаразди в системах охорони здоров'я та освіти в Україні спонукають соціально відповідальні компанії підтримувати ці сфери. Позитивним зразком соціально відповідальної поведінки є позиція ВАТ «Вугільна компанія «Шахта «Красноармійська-Західна №1»» та благодійного фонду «Надія», одним із засновників якої є дане підприємство. Благодійний фонд щільно співробітничав з дитячими будинками, будинками престарілих, медичними установами, багатьма бюджетними й громадськими організаціями. Соціально-незахищені громадяни забезпечуються продуктами, паливом, медикаментами, оздоровчими путівками, оплатою за лікування й медичні операції, безкоштовними благодійними обідами, підпискою на періодичну пресу. Фонд організує культурні й оздоровчі заходи. Сьогодні благодійні проекти фонду здійснюються за комплексною програмою, що має такі назви: "Надія, добробут, радість", "Діти й місто", "Духовність", "Освіта і життя", "Турбота", "Ліра", "Спорт", "Оздоровлення". 1 вересня 2005 року чотири навчально-виховних установи міста Красноармійська (дитячий садок №51 «Золота рибка», навчально-виховний комплекс, загальноосвітня школа №10, професійно-будівельний ліцей) почали спільно працювати в складі Навчально-виховного об'єднання, яке є флагманом впровадження в навчально-виховний процес православного компонента, інноваційних форм і методів організації позашкільної діяльності, створення умов для творчого інтелектуального і фізичного розвитку підростаючого покоління.

Важкий регуляторний тягар. Важке податкове навантаження, нестабільність законодавства і суперечності в нормативних актах стимулюють суб'єктів малого та середнього бізнесу "уходити в тінь". Це заважає показувати реальні прибутки та витратити частину цих прибутків на діяльність із СВБ. Крім того, деякі суб'єкти підприємництва застосовують

неформальну або тіньову зайнятість, виплачуючи зарплату на рівні мінімальної, що значною мірою залежить від позиції керівництва підприємства і аж ніяк не відповідає засадам СВБ.

Слабкі місцеві громади. Високий ступінь централізації фінансів в Україні призводить, з одного боку, до обмеження стимулів та можливостей органів місцевого самоврядування в реалізації соціальних та інших програм. З іншого боку, це створює необхідність залучати компанії, які працюють у регіоні, до сприяння місцевому розвитку. Так, за січень-жовтень 2007р. сума сплачених податків юридичними та фізичними особами м. Красноармійська (контингент) склала 245433,8 тис. грн., в тому числі до міського бюджету надійшло 83980,5 тис. грн., тобто 34,2%. Згідно зі ст. 100 Бюджетного Кодексу України за вказаний період перераховано до Державного бюджету 13666 тис. грн., що складає 16,3% від податкових надходжень до місцевого бюджету. Таким чином, для соціально-економічного розвитку територіальної громади залишилось 28,6% сплачених податків.

Відсутність інституційної підтримки. На сьогоднішній день в Україні немає ані урядового органу, який міг би запроваджувати інструменти, стандарти й методики реалізації політики СВБ, ані розгалуженої мережі неурядових організацій, які б могли підтримувати діяльність із СВБ. Це ускладнює процес впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності у функціонування українських компаній. Особливо актуальним дане питання видається для Донецького регіону, оскільки згідно з даними опитування 1221 керівника найвищої ланки українських компаній, яке проводилося у шести найбільш індустріальних містах та відповідних областях України (а саме Києві, Харкові, Львові, Дніпропетровську, Донецьку та Одесі) значні відмінності в обізнаності щодо СВБ спостерігаються на регіональному рівні. Якщо в Києві та області поінформованість про соціальну відповідальність продемонструвало 90,7% опитаних компаній, то в Донецьку й області – тільки 61,5% компаній, що є відповідно найвищим і найнижчим показниками [9, с.7].

Розглянуті фактори впливають не тільки на поінформованість підприємств про широко застосовувану в світі концепцію і практику соціальної відповідальності підприємницьких структур, але й на ті інструменти, які використовують компанії з метою позитивного впливу на розвиток територіальних громад. Як видно з табл.2, серед підприємств Донецького регіону найбільш поширеними заходами для місцевих громад є: благоустрій територій, кооперація і фінансова допомога місцевим органам влади у виконанні соціальних програм, а також сприяння створенню нових робочих місць. Найменш популярними серед підприємців нашого регіону є такі заходи підтримки територіальних громад, як створення робочих місць для інвалідів, шефство над дитбудинками та підтримка малого бізнесу.

Аналізуючи наведені дані, слід відмітити, що найбільша активність компаній спостерігається за такими напрямками, які можуть бути охарактеризовані разовими акціями чи заходами (благоустрій територій, спонсорство спортивних та культурних заходів), або такими напрямками співробітництва з місцевими громадами, які тісно пов'язані із внутрішніми кадровими потребами підприємств (створення нових робочих місць). Тому нагальною є проблема формування такого ставлення до соціальної відповідальності, коли вона стає щоденною практикою та включається до стратегічних настанов розвитку бізнесу.

Опитування підприємств у Донецькій області показує, що органи місцевої влади є найпопулярнішим та головним зовнішнім партнером компаній у розвитку їхніх програм з СВБ, залишаючи організації та установи, що репрезентують громадянське суспільство (НДО, ЗМІ та інші організації та агентства) далеко позаду. Так, 31,0% фірм співпрацює з місцевими органами влади у розвитку соціальних програм. 12,2% компаній співпрацює з своїми діловими партнерами у розвитку програм з СВБ, ще 6% - з недержавними неприбутковими організаціями, 4,4% - з рекламними агентствами, 3,1% - з науковими інститутами, 1,8% - із ЗМІ [9, с35].

Таблиця 2

СВБ заходи для місцевих громад по регіонах (% підприємств) [9,с.18]

	Київ та Київська область	Львів та Львівська область	Дніпропетровськ та Дніпропетровська область	Донецьк та Донецька область	Одеса та Одеська область	Харків та Харківська область
Фінансова допомога місцевій владі	31.3	9.9	38.0	39.4	10.5	14.4
Створення робочих місць	40.8	13.7	26.2	30.9	26.5	41.4
Робочі місця для інвалідів	13.1	5.3	28.5	10.1	18.9	17.0
Сприяння екологічним проектам	17.5	14.4	23.9	20.4	10.0	28.3
Спонсорство спортивних та культурних заходів	14.5	30.2	16.6	12.3	20.9	20.7
Благоустрій території	58.2	65.2	36.8	56.1	72.6	52.4
Шефство над дитбудинком	28.7	2.8	15.3	6.1	39.2	7.3
Підтримка малого бізнесу	4.6	5.6	5.4	0.8	2.3	12.5

Іншою характерною ознакою співпраці з органами місцевої влади у розробці діяльності з СВБ є те, що її рівень пропорційний до розміру підприємства: чим більше підприємство, тим вищий рівень співпраці.

Тому одним із завдань органів місцевої влади стає вишукування можливостей стимулювання саме малого і середнього підприємництва до діяльності з СВБ, не послаблюючи при цьому зв'язків із великими компаніями.

Серед потенційних стимулів для активізації участі бізнесу в соціальному розвитку територіальних громад підприємці Донецьку та Донецької області називають такі, як:

- зниження податків для СВБ компаній - 77,4% підприємств;
- зниження адміністративного тиску місцевих органів влади (наприклад, кількість перевірок пожежною службою, та санепідемстанцією) – 60% підприємств;
- пропозиції з розвитку СВБ програм від органів місцевої влади – 18,4% підприємств;
- висвітлення у ЗМІ діяльності з СВБ – 8,7% підприємств;
- розширення банку соціальних та інформаційних програм на місцевому рівні – 7,8% підприємств [9, с.47].

Як бачимо, переважна більшість вказаних стимулів соціально відповідальної діяльності компаній пов'язана із активізацією відповідної діяльності органів місцевого самоврядування.

дування і може розглядатися як основні напрямки більш тісного співробітництва між бізнесовими колами та територіальними громадами.

#### ВИСНОВКИ

1. Існує багато концепцій СВБ або підходів до СВБ, які виникали по мірі того, як суспільство бачило нову роль бізнесу, а очікування суспільства з цього приводу зростали. Різні організації пропонують різні визначення, хоча в них є спільна основа: СВБ стосується того, як компанії керують комерційною діяльністю для створення загального позитивного впливу на суспільство. Цей вплив передбачає інвестування у розвиток людського потенціалу та реалізацію партнерських проектів і програм розвитку місцевих громад, що набуває особливої актуальності в умовах сучасних українських реалій.

2. Серед факторів, які впливають на практику корпоративної соціальної відповідальності перед регіональними громадами міст Донецької області, значну роль відіграють такі, як регіональна структура економіки, неефективна система соціального захисту, важкий регуляторний тягар, відсутність або нерозвиненість інститутів громадянського суспільства на місцевому рівні, відсутність інституційної підтримки з боку владних структур тощо.

3. Найбільша активність компаній Донецької області спостерігається за такими напрямками, які можуть бути охарактеризовані разовими акціями чи заходами (благоустрій територій, спонсорство спортивних та культурних заходів), або такими напрямками співробітництва з місцевими громадами, які тісно пов'язані із внутрішніми кадровими потребами підприємств (створення нових робочих місць).

4. Одним із основних завдань органів місцевої влади стає стимулювання малого і середнього підприємництва до діяльності з СВБ, не послаблюючи при цьому зв'язків із великими компаніями. За результатами опитування компаній у Донецькій області найбільш привабливими для них є такі заходи, які дозволяють підприємствам бути, з одного боку, соціально відповідальними і, з іншого боку, залишатись економічно ефективними і мати можливість тиску на групи впливу: зниження податків для СВБ компаній та зниження адміністративного тиску місцевих органів влади.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Павлов Р.Н. *Институты социальной ответственности бизнеса и проблемы корпоративного поведения в России* / Р.Н. Павлов. - М.: ЦЭМИ РАН, 2003. - 49 с.
2. Радаев В.В. *Социология рынков: к формированию нового направления*. - М.: ГУ ВШЭ, 2003. - С.135.
3. США: государство-человек-экономика: региональные аспекты/ Под ред. Л.Ф. Лебедевой; Ин-т США и Канады РАН.- М.: Анкил, 2001.- 224 с.
4. Шарин В.И. *Система социальной помощи и организационно-экономические механизмы ее реализации: Автореф. дис....д-ра экон. наук: Спец.08.00.05/В.И.Шарин; Рос.Акад.гос.службы при Президенте Рос.Федерации.-М.,2003.-48с.*
5. С.Н. Смирнов, Т.Ю. Сидорина. *Социальная политика*. М.: ГУ ВШЭ, 2004 г. -432 с.
6. Н.А. Кричевский, С.Ф. Гончаров. *Корпоративная социальная ответственность*. М.: Дашков и Ко., 2007. -216с.
7. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год /под общей редакцией С.Е. Литовченко - М.: Ассоциация менеджеров, 2004, с.9.
8. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження / І. Акімова, О. Осінкіна, О. Філіпенко, А. Марцінків - К: Аналітично-дорадчий Центр Блакитної стрічки ПРООН в Україні, 2005, 41 с.
9. Соціальна відповідальність українського бізнесу: результати опитування / І. Акімова, О. Осінкіна, А. Марцінків - К: Аналітично-дорадчий Центр Блакитної стрічки ПРООН в Україні, 2005, 53 с.

УДК 658.114.3.012.45

Листопад А.П.

## **ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ И ОБСЛУЖИВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННОГО КАПИТАЛА КРУПНОГО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях ужесточения требований ко всем составляющим бизнеса, в том числе к информационным службам, необходимой частью деятельности ИТ-службы становится разработка ИТ-стратегии, вытекающей из общего стратегического плана развития предприятия, обеспечение и оптимизация потребных для этого ресурсов. С точки зрения оптимизации использования ресурсов и ориентации на поставленные цели одну из основных ролей играет правильно построенная организационно-управленческая структура ИТ-службы. Организационно-управленческая структура ИТ-службы является инструментом реализации стратегии ИТ, и, следовательно, инструментом реализации стратегических целей предприятия в целом [1]. Изменение организационной структуры управления – непрерывный процесс по совершенствованию деятельности информационной службы предприятия, так как к качеству информационного обеспечения системы управления, защищенности от несанкционированного доступа и готовности информационного капитала к поддержке внутрифирменных инновационных процессов и изменений внешней среды предъявляются все более высокие требования.

В 2006 г. была выполнена реорганизация оргструктуры управления формированием и обслуживанием информационного капитала ЗАО НКМЗ, осуществляемая в соответствии со стратегией повышения качества информационного обслуживания бизнес-подразделений, совершенствования внутренних процессов, а также рекомендациями ведущих фирм в области ИТ. Проведенная реорганизация функциональных подразделений коснулась не только службы ИАСУ, но и отделов технической документации (ОТД), нормализации и стандартизации (ОНС), типографии. В результате оптимизации оргструктуры и выполняемых подразделениями функций было высвобождено 84 человека. При этом был сохранен функциональный подход к организационной структуре, т.е. функциональные подразделения (бюро) несут ответственность за развитие, разработку и поддержку функционирования всех приложений по бизнес-процессу. Но поскольку границы бизнес-процессов и функциональные обязанности подразделений, участвующих в бизнес-процессах, четко не определены и не описаны, такая организация работы приводит к дублированию приложений, справочной информации, требует больших затрат на интеграцию данных, сопровождение разработанных приложений при отсутствии учета обращений пользователей.

Цель статьи показать преобразование оргструктуры ИТ с учетом всех стадий жизненного цикла и новых функций ИТ-подразделений.

На рис. 1 приведена матрица ответственности подразделений ИТ-департамента при формировании и обслуживании информационного капитала с учетом решения главной задачи информатизации бизнес-системы в целом. Деятельность ИТ-подразделения на любом предприятии состоит из:

- развития – создания новых и модернизации существующих услуг в соответствии с запросами бизнес-подразделений и руководства предприятия, а также стратегией развития ИТ;
- обслуживания и поддержки промышленно эксплуатируемых информационных систем, предоставления ИТ – услуг [2].

Развитие и создание новых услуг (приложений) по запросам бизнеса или с появлением новых технологий требует тесной работы с бизнес-заказчиком этих услуг. Для выполнения этой работы в структуре ИТ департамента необходимо иметь службу заказчика – центр

Составляющие информационного капитала	Компоненты составляющих	Этапы формирования информационного капитала (функции субъектов участников)							
		Анализ и формирование портфеля проектов	Проектирование	Разработка ПО	Обучение	Внедрение, эксплуатация	Защита	Обслуживание и поддержка пользователей	
Системно-техническая платформа	Аппаратный уровень (АРМ)	<b>Центр компетенций.</b> <b>Группа стратегического планирования информационного капитала</b>	<b>Группа проектирования системно-технической платформы</b>			<b>Служба системного администрирования</b>	<b>Группа защиты информации</b>	<b>Служба поддержки ИТ-услуг (Service Desk)</b>	
	Коммуникационное и сетевое оборудование								
	Серверная платформа								
	Системный уровень								
	Прикладной уровень								
Портфель приложений	Трансформационные приложения	<b>Служба разработки ИТ-проектов</b>							
	Аналитические приложения								
	Приложения для обработки транзакций								
	Сбалансированная система показателей								
	Управление взаимоотношениями с клиентами, цепочками поставок								
	Исследование внешней и внутренней среды, управление знаниями								
	Управление проектированием и инженерным анализом								
	Управление данными о продуктах, техническая подготовка производства								
	Организационно-экономическое управление предприятием								

Рис. 1. Матрица ответственности при формировании и обслуживании информационного капитала на всех стадиях жизненного цикла компьютерных систем

компетенций. Базовый принцип работы службы заказчика – прием и анализ запросов на предоставление новых услуг (формирование портфеля проектов), согласование возможностей ИТ и потребностей бизнес-подразделений. Управление портфелем корпоративных проектов по информатизации бизнес-процессов – это, в первую очередь, постоянный процесс определения приоритетов и инвестирования в проекты в соответствии с корпоративной стратегией и стратегией формирования и обслуживания информационного капитала [3]. При формировании портфеля проектов необходимо оценить достигаемый эффект, затраты, риски, чтобы не пытаться внедрять все проекты любыми способами, затягивая сроки или в ущерб качеству, а определив по каждой заявке его статус и приоритет, выстроить управление проектами оптимальным образом.

Создание и внедрение новых ИТ-услуг, модернизация существующих, а также развитие системно-технической платформы относится к проектной деятельности и, следовательно, подчинена проектному принципу управления. Для выполнения этой работы необходимо сформировать в структуре ИТ департамента проектный офис и создавать новые услуги в рамках проектов. Использование принципов проектного управления при разработке информационных систем исходит из требований бизнеса и жесткой экономии ресурсов, а также эффективного использования этих ресурсов. Такой подход предполагает дифференциацию



функций и децентрализацию управления проектами. Руководитель проекта должен обладать как широкими полномочиями в области проведения проектных работ, так и ответственностью за предоставление качественных услуг в запланированные сроки [4]. С учетом этих подходов нами разработана модель управления развитием информационного капитала (рис. 2).

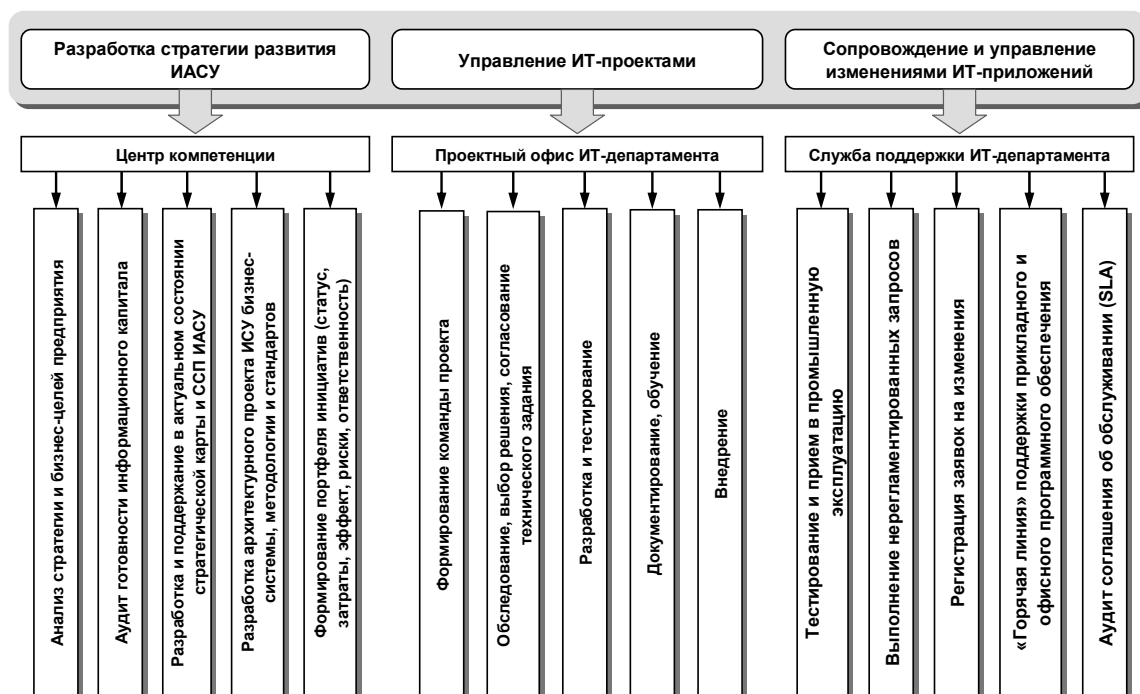


Рис. 2. Функциональная модель развития и обслуживания информационных систем управления

Поддержка функционирования компонентов информационного капитала как любая сервис-ориентированная производственная структура должна обеспечивать предоставление качественных услуг клиентам. Для организации этой деятельности службы ИТ планируется использовать лучший мировой опыт ITIL/ITSM – общепризнанного стандарта для управления обслуживанием информационных систем. Согласно подходу, основанному на ITIL, деятельность ИТ подразделения строится в виде процессов, что позволяет описать услуги, требующие поддержки, требования к предоставлению услуг (SLA), а также измерять соответствие этим требованиям на основе ключевых показателей [5, 6]. При этом выделяют три уровня взаимодействия (рис. 3): оперативный – взаимодействие с пользователями; тактический – взаимодействие с заказчиками; стратегический – согласование целей бизнеса и возможностей ИТ.

Производственная инфраструктура поддержки ИТ услуг в соответствии с лучшими практиками (HP, MS) должна иметь поддержку диспетчерской службы (Service Desk), которая будет служить единой точкой обращений для всех поддерживаемых пользователей и одновременно пунктом регистрации всех работ по этим обращениям и центром координации деятельности по поддержке [7].

На рис. 4 представлена модель функционально-организационного взаимодействия подразделений, обеспечивающих развитие и обслуживание информационного капитала. По рекомендации ITIL о выстраивании процессного подхода управления уровнем услуг в производственном подразделении ИТ департамента должны быть реализованы следующие процессы: управление инцидентами; управление проблемами; управление изменениями; управление конфигурациями.

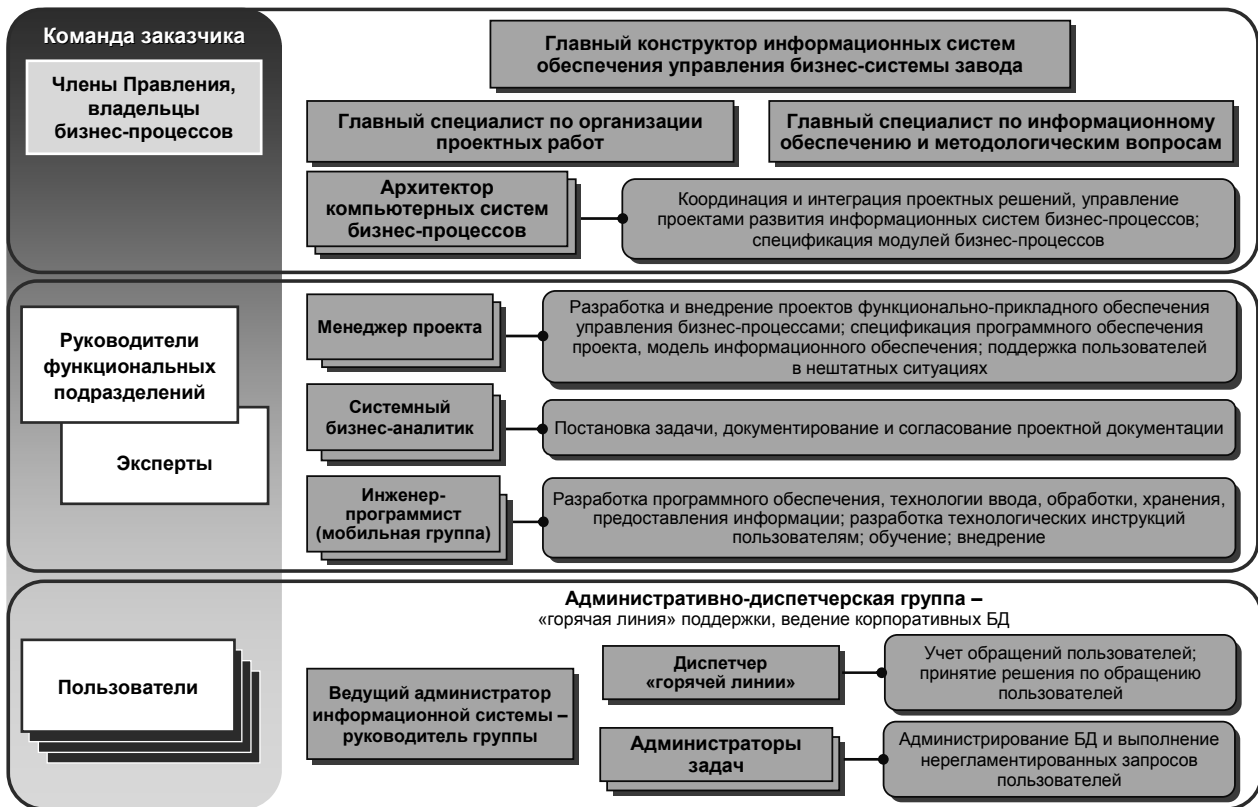


Рис. 3. Сервис ориентированная структура департамента информационного обслуживания бизнес-системы завода

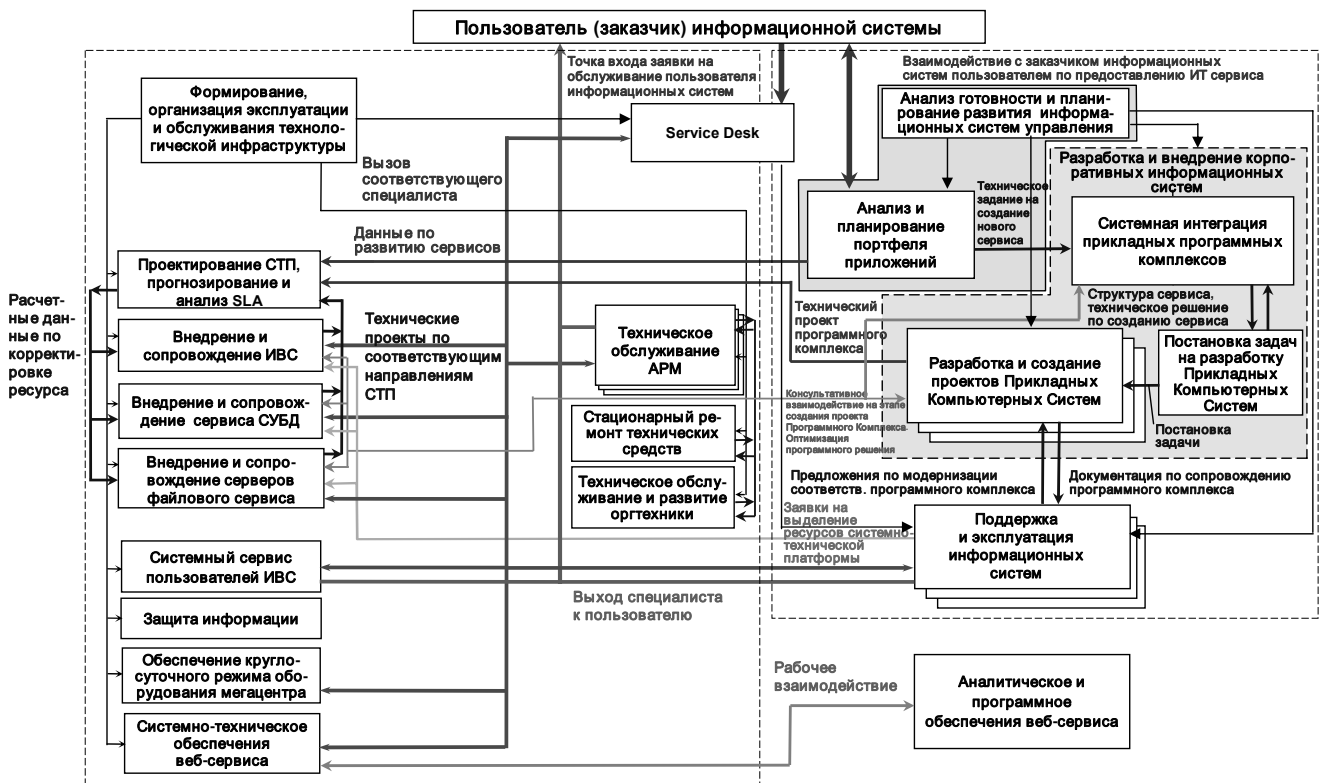


Рис. 4. Модель функционально-организационного взаимодействия подразделений, обеспечивающих развитие и обслуживание информационного капитала

Модель перехода к новой форме организации информационного обслуживания подразделений завода как бизнес системы приведена на рис. 5.



Рис. 5. Модель перехода к новой форме организации информационного обслуживания бизнес системы завода

Организационная структура отдела разработки и внедрения информационных систем обеспечения управления (ОИСОУ) «как есть» представляет собой вертикальную модель управления по обслуживанию информационных потребностей бизнес-процессов, включая разработку, внедрение и поддержку эксплуатации. Организационная структура «как будет» должна обеспечить управление бизнес-процессом «Формирование и обслуживание информационного капитала», учитывая при этом стратегическую направленность и сервис-ориентированность на предоставление качественных услуг клиентам. Новая оргструктура будет охватывать все компоненты информационного капитала – не только развитие системно-технической платформы и приложений, но и методологию проектирования, опирающуюся на лучшие мировые практики и проектный менеджмент, правовое обеспечение требований по защите информации и корпоративных знаний, развитие человеческого капитала, появление новых стратегических профессий и специализаций.

### ВЫВОДЫ

Предлагаемые решения обеспечат максимально эффективное использование человеческих и финансовых ресурсов с переходом к сервисному обслуживанию пользователей бизнес-системы в кратчайшие сроки.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Годин В.В., Корнеев И.К. Управление информационными ресурсами. – М.: Инфра-М, 1999, 334 с.
2. Листопад А.П. Формирование информационного капитала для реализации стратегии эволюционного инновационного развития машиностроительного предприятия. Модели управления в рыночной экономике. Сборник научных трудов. – Донецк: ДОНГУ, том 2, 2006.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами. – М.: Высшая школа, 2001, 875 с.
4. Харрингтон Д., Эсселинг К.С. Оптимизация бизнес-процессов. – С-Пб: Азбука, 2002, 328 с.
5. Притуленко В. Управление ИТ-службами на основе ITIL / Корпоративные системы, 2004, №5
6. Колесов А. На пути к эффективному управлению ИТ-услугами / PC Week/RE, 2005, №25
7. Татаринов С. Структуры и модели ИТ-службы // Директор информационной службы, 2007, №11

УДК 658.111.2.001.895

Лощина Л.В., Милашенко В.М.

### КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

Необхідність істотного посилення взаємодії та взаємозв'язку окремих складових і стадій інноваційного процесу в рамках створювання національної інноваційної системи України викликала вирішення грандіозного завдання, що стоїть перед українським суспільством – переведення економіки на інноваційну модель розвитку.

Науково обґрунтована державна стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) [1] повинна становити міцний фундамент для розробки ефективної інноваційної політики на мікрорівні; створити сприятливі макроекономічні передумови для активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, здійснити радикальну переорієнтацію інвестиційної та інноваційної діяльності на прогресивний економічний розвиток. Слід відзначити, що різке зниження сприйняття вітчизняною економікою інновацій обумовлено довгостроковим негативним впливом загальноекономічних проблем, пов'язаних зі структурною деформованістю народного господарства країни, домінуванням в ньому низькотехнологічних сировинних виробництв, які не є сприятливими для сучасних наукових досягнень і менш ефективні порівняно з високотехнологічними виробництвами. На жаль, економічні реформи проводилися в нашій країні без урахування науково-технологічного фактору та його впливу на конкурентоспроможність вітчизняної продукції. В результаті цього, а також внаслідок послаблення дії інноваційних факторів в умовах значного відставання інституційних перетворень і відкритості економіки за роки реформ, суттєво зросла структурна розбалансованість економіки. Не звертаючи уваги на проголошення Україною інноваційного шляху розвитку, рівень запровадження інновацій залишається низьким і не сприяє суттєвому підвищенню рентабельності промислового виробництва. До причин такої негативної ситуації належать: зменшення пріоритетних наукових досліджень і розробок; темпів придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності, ліцензій, ноу-хау, технологій. Ці причини стали характерними майже для підприємств всіх форм власності, якщо звернути увагу на зниження темпів впровадження нових технологічних процесів і освоєння виробництва інноваційної продукції. Недостатнім є також і рівень маркетингової і інформаційної служб на підприємстві (лише п'ята частина підприємств має маркетингові підрозділи); зацікавленість підприємств в використанні інновацій підвищується повільно внаслідок труднощів, пов'язаних з ризиком інноваційних заходів і недостатністю їх фінансування [2].

Враховуючи вищезазначене, ключовими факторами розвитку національної інноваційної системи має бути достатній обсяг фінансових ресурсів на інвестування інноваційних проєктів, підвищення якості планування стартового капіталу та обґрунтування розрахунків прибутків та збитків при розробці бізнес-плану підприємства. У зв'язку з цим, важливу роль відіграє розробка теоретико-методичних підходів до комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

У науковій літературі значну увагу приділено особливостям організації фундаментальних наукових досліджень щодо інноваційної привабливості підприємств, їх впровадженню, а також сучасним підходам до оцінки ефективності інвестицій, спрямованих на інновації і методи стимулювання інвестиційної діяльності. Найвідомішими у цих напрямках є праці В.Александрової, В.Гейця, Н.Краснокутської, О.Кузьміна, С.Ягудіна та ін. [2, 3, 6, 10, 13, 15]. Водночас варто зазначити, що проблема комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства потребує подальшого дослідження. Саме цим обумовлена актуальність обраної теми.

В останні роки у зв'язку з необхідністю пошуку механізмів включення економіки України в сучасні цивілізаційні процеси інноваційного типу, надзвичайно складним є питання створення єдиної концептуального підходу до категорії «інноваційний потенціал». Все частіше виникають спроби побудови комплексних показників, що характеризують різні аспекти інноваційного потенціалу підприємства, але інтегрального показника поки що не існує. Розробка теоретико-методичних підходів до вирішення цієї проблеми дає можливість без детального співставлення великої кількості показників порівнювати інноваційний потенціал підприємств.

Мета статті полягає в уточненні сутності поняття «інноваційний потенціал підприємства», дослідженні підходів до його комплексної оцінки за допомогою інтегрального показника.

Трактування категорій «інноваційний потенціал», «інноваційне сприйняття», «науковий потенціал» в економічній літературі, на нашу думку, є неповним і суперечливим. Така неоднозначність стосується і категорії «інновація».

Австрійський економіст Й.Шумпетер вперше ввів в науковий обіг цей термін і розглянув питання нових комбінацій чинників виробництва, нових продуктів, нових технологій, нових ринків, нових видів сировини. Згідно його теорії інновація є головним джерелом прибутку: «прибуток, по суті, є результатом виконання нових комбінацій», «без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку» [17]. Враховуючи такий підхід, слід погодитися з визначенням категорії «інновація», під якою розуміють «запровадження в економічний обіг результатів інтелектуальної діяльності, які включають нові наукові знання з метою задоволення суспільних потреб та (або) отримання прибутку» [5]. Дійти згоди стосовно терміну «інноваційний потенціал» вченим-економістам теж не вдається. Як наслідок, відсутній єдиний методологічний підхід до аналізу цієї категорії та її структури.

Наприклад, деякі економісти вважають, що інноваційний потенціал - це характеристика потоку нововведень, ефективності корпоративних НДДКР, швидкості доведення новацій до ринку, рівня технологічного лідерства, що обумовлює «синергетику» інноваційної діяльності різних структурних підрозділів [8]. На думку інших фахівців, інноваційний потенціал - це сукупність кадрових, матеріально-технічних, інформаційних і фінансових ресурсів, які обслуговуються відповідною інфраструктурою з метою реалізації нововведень [11]. Л.Водачек, О.Водочкова інноваційним потенціалом вважають майбутні або вже мобілізовані для досягнення інноваційної цілі ресурси й організаційний механізм [4]. Іванов П.І. доводить, що інноваційний потенціал являє собою стратегію поведінки господарюючого суб'єкта по відношенню до процесу інновацій [7].

Підсумовуючи, слід зазначити, що ряд економістів акцентують увагу на ресурсному забезпеченні інноваційних проектів, фінансово-економічних і організаційно-технічних аспектах діяльності фірми, інші – звертають увагу на корпоративний дух, політику підприємства стосовно нововведень. Але переважна більшість авторів виділяє процес реалізації інноваційних ініціатив і виходу новацій на ринок як найважливішу рису інноваційного потенціалу на відміну, наприклад, від науково-технічного. Цим підкреслюється, що високий рівень інноваційного потенціалу є засобом досягнення прибутку з використанням інтенсивних методів господарювання.

Таким чином, на нашу думку, слід погодитися з таким визначенням: «Інноваційний потенціал – це характеристика підприємства, яка відображає забезпеченість підприємства науковими кадрами і висококваліфікованими спеціалістами, сприйняття інновацій зовні і можливість реалізації нововведень у виробництві або організаційній структурі, ринковий потенціал, що влаштовує власника виробництва» [16].

Складний і динамічний характер процесів введення новацій на підприємстві потребує комплексної оцінки його інноваційного потенціалу. Аналіз існуючих підходів до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства показав, що вони мають ті чи інші недоліки, які заважають їхньому використанню на практиці, а саме:

– різні підходи до вибору системи показників для оцінки інноваційного потенціалу дають результати, які протирічать один одному;

– використання для визначення інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємства таких методів як додавання або множення індивідуальних показників, що входять в систему, призводять до того, що отриманий показник не має економічного сенсу.

У зв'язку з цим, для визначення інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємства слід застосовувати методи багатовимірної аналізу, які дозволяють за сукупністю індивідуальних показників отримати інтегральний показник.

Для визначення інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємства необхідно використовувати метод відстаней [14]. При цьому умовою застосування даного методу є стандартизація значень економічних показників, які входять до матриці досліджень і розподіляються на дві групи: стимулятори і дестимулятори. До стимуляторів належать показники, зростання яких є бажаним, а до дестимуляторів – показники з протилежною властивістю.

Таким чином, розподіл показників на дві групи дає можливість сконструювати так званий еталонний показник, що характеризується максимальними значеннями показників-стимуляторів і мінімальними значеннями показників-дестимуляторів. Після визначення відстаней  $c_{i0}$  між показником, що аналізується, і еталонним показником визнається інтегральний показник  $y_i$  за формулою :

$$y_i = 1 - c_{i0} / c_o \quad , \quad (1)$$

$$\text{де } c = \bar{c}_o + 2S_o; \quad \bar{c}_o = \sum_{i=1}^n c_{i0} / n; \quad S_o = \left[ \sum_{i=1}^n (c_{i0} - \bar{c}_o)^2 / n \right]^{1/2}$$

$n$  – кількість показників;

$S_o$  – відстань між  $n$  – тим показником системи та еталонним показником.

Значення інтегрального показника змінюється в інтервалі від нуля до одиниці. Чим ближче значення  $y_i$  до одиниці, тим вище інноваційний потенціал підприємства.

Система показників, яка пропонується для комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства повинна відповідати таким вимогам:

- включати показники, що характеризують інноваційний потенціал за всіма складовими;
- забезпечувати можливість порівняння показників, які використовуються для аналізу на різних підприємствах;
- спрямовуватися на виконання підприємством поточних та перспективних задач;
- має бути узгоджена з існуючою на підприємстві звітністю;
- витрати на збір та обробку інформації згідно обраної системи показників повинні бути мінімальними.

Таким чином, на нашу думку, для визначення інноваційного потенціалу підприємства, до системи показників за різними складовими слід віднести показники, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Система показників для комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства

Показник	Позначення	Формула
1	2	3
Фінансова складова		
Доля внутрішніх витрат на НДДКР і придбання технологій в загальних витратах на виробництво	К1	$K1 = \frac{B_{\text{нoddкр}} + B_m}{B_{\text{заг}}}$

Продовження таблиці 1

1	2	3
Наукоємність продукції, що виробляється	K2	$K2 = \frac{B_{\text{н\ddot{d}кр}}}{V_{\text{пр}}}$
Забезпеченість інтелектуальною власністю	K3	$K3 = \frac{B_{\text{ів}}}{B_{\text{з}}}$
Доля витрат на придбання нематеріальних активів в загальних витратах на дослідження та розробки	K4	$K4 = \frac{B_{\text{на}}}{B_{\text{н\ddot{d}кр}}}$
Доля витрат на підвищення кваліфікації кадрів в загальному обсязі витрат на дослідження та розробки	K5	$K5 = \frac{B_{\text{ок}}}{B_{\text{н\ddot{d}кр}}}$
Державні джерела фінансування НДДКР	K6	$K6 = \frac{ВД}{B_{\text{н\ddot{d}кр}}}$
Кадрова складова		
Доля робітників, зайнятих дослідженнями та розробками в загальній кількості працюючих	K7	$K7 = \frac{Ч_{\text{н\ddot{d}кр}}}{Ч_{\text{заг}}}$
Забезпеченість кадрами найвищої кваліфікації	K8	$K8 = \frac{Ч_{\text{вк}}}{Ч_{\text{н\ddot{d}кр}}}$
Рівень заробітної плати науково-технічних робітників	K9	$K9 = \frac{ЗП_{\text{нтс}}}{ЗП_{\text{в}}}$
Матеріально - технічна складова		
Техніко-технологічна база, призначена для НДДКР	K10	$K10 = \frac{O_{\text{н\ddot{d}кр}}}{O_{\text{заг}}}$
Прогресивність обладнання	K11	$K11 = \frac{O_{\text{пр}}}{O_{\text{заг}}}$
Модернізація обладнання	K12	$K12 = \frac{O_{\text{м}}}{O_{\text{заг}}}$
Коефіцієнт введення нової техніки	K13	$K13 = \frac{OB\Phi_{\text{н}}}{OB\Phi}$
Інформаційна складова		
Витрати на інформаційну діяльність	K14	$K14 = \frac{B_{\text{ід}}}{B_{\text{н\ddot{d}кр}}}$
Персонал, зайнятий інформаційною діяльністю	K15	$K15 = \frac{Ч_{\text{ід}}}{Ч_{\text{н\ddot{d}кр}}}$
Ринкова складова		
Показники освоєння нової продукції	K16	$K16 = \frac{BP_{\text{ин}}}{BP_{\text{заг}}}$
Доля інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції	K17	$K17 = \frac{V_{\text{ин}}}{V_{\text{заг}}}$

Продовження таблиці 1

1	2	3
Рентабельність інноваційної продукції	K18	$K18 = \frac{P_{ин}}{V_{заг}}$
Конкурентоспроможність нової продукції	K19	$K19 = \frac{Ц_i}{Ц_{конкур}}$

## ВИСНОВКИ

Входження України до групи держав, у яких домінує інноваційний шлях розвитку, потребує залучення фінансових і кадрових ресурсів, збільшення долі інноваційної продукції в обсязі промислового виробництва, підвищення інноваційної активності підприємств. Зважаючи на це, інноваційний потенціал підприємства розглядається як комплексна категорія, яку характеризують частота і ефективність впровадження на підприємстві інновацій, потенціал підприємства щодо їх розробки, готовність його персоналу до змін. Виходячи з цього, дані про інноваційний потенціал підприємства є важливим інформаційним ресурсом при прийнятті управлінських рішень.

Таким чином, запропонована нами методика базується на використанні системи показників для комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства на основі інтегрального показника. Запропонована система включає оптимальний перелік показників, які дозволяють об'єктивно вимірювати складові інноваційного потенціалу підприємства, встановити динаміку і взаємозв'язок загальних та індивідуальних тенденцій інноваційного розвитку. Комплексність і універсальність такої методики підвищує науково-теоретичну обґрунтованість прийняття рішень стосовно перспектив інноваційного розвитку підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол. А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.: Нац. ін-т. страт. дослідж. Ін-т. екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Александрова В. П. Скрипниченко М. І. Федулова Л. І. Прогнозування впливу інноваційних факторів на розвиток економіки України // Економіка та прогнозування – 2007 - № 2. – С. 9 - 26.
3. Алексеев І.В., Ольшанська М.В. Маркетинг інноваційних трансформацій підприємств // Вісник НУ «Львівська політехніка». Вип. № 526. Логістика. - Львів. - 2005. - С.3-7.
4. Л. Водачек, О. Водачкова. Стратегія управління інноваціями на підприємстві. М.: Економіка, 1989.
5. М. В. Волынкина. Правовая суцність терміна «Інновація» // Інновації, № 1, 2006.
6. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця. - К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. - 1008 с
7. Иванцов П. И. Инновационная деятельность в агробизнесе: теория и практика: учеб. пособие. Минск.:Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2006.
8. Инновационная экономика: 2-е изд., испр. и доп. М.:Наука, 2004.
9. Князь О.В., Андріанов Ю.А. Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства // Регіональна економіка, 2007. - №3. – С. 219-227.
10. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2003. - 504 с.
11. Г. А. Краюхин, Л. Ф. Шабайкова. Закономерности и тенденции инновационными процессами». СПб.: СПбГИЭА, 1995.
12. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: Монографія / Кузьмін О.Є., Князь С.В., Шпак Н.О., Новицький В.А. — Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. - 148 с
13. Кузьмін О.Є., Князь С.В., Вівчар О.Й., Мельник Л.І. Активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств: Монографія / За наук. ред. проф., д.е.н. О.С. Кузьміна. - Стрий: ТЗОВ «Укрпол», 2005. - 250 с
14. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Пер. с пол. – Москва.: Статистика, 1980. – 152 с.
15. Черкесова Т.І. Особливості інноваційного відтворення потенціалу підприємства // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики: 36. тез доп. Міжн. наук.-практ. конф., 11-13 травня 2006 р. - Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка». - 2006. - С 558-559.
16. Шамина Л.К. Инновационный потенциал предприятия // Инновации, 2007. - №9 (107). – С. 58-60
17. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 2002.



УДК 65.01

**Лыфарь В.В.**

## ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЗАПАСАМИ

На данном этапе развития экономики Украины управление подсистемами закупок и распределения промышленных предприятий требует новых подходов и путей решения возникающих проблем. В частности, использование методов логистики при управлении запасами может существенно повлиять на эффективность производства украинских предприятий за счет улучшения качества поставок и сокращения логистических затрат в сфере обращения.

Анализ экономической литературы [1-5], посвященной вопросам логистики, показал, что предлагаемые методы анализа запасов используются разрозненно. Никто из авторов не предлагает интегрированной методики управления запасами для подсистемы закупок и подсистемы распределения. Поэтому исследования в этой области достаточно актуальны.

Целью данной работы является интеграция методов логистики для более эффективного управления запасами в подсистемах закупок и распределения.

Логистический подход к управлению запасами подразумевает прежде всего системный, комплексный подход. Для более эффективного управления запасами и работы с поставщиками в сфере закупок можно использовать уже известный широкому кругу специалистов ABC-анализ, но дополнить его расчетом равномерности и ритмичности поставок. Неравномерная и аритмичная поставка отрицательно сказывается на деятельности всех участников логистического процесса. Анализ равномерности и ритмичности будет аналогичен XYZ-анализу в сфере распределения. ABC-анализ является наиболее доступным и эффективным способом проведения классификации приобретенных товаров в связи с интенсивностью закупок. Анализ литературы показал отсутствие четкой методики в проведении ABC-анализа. Поэтому составлена блок-схема ABC-анализа (рис.1), состоящая из 8 блоков и представляющая собой пошаговую последовательность проведения ABC-анализа.

Результатом ABC-анализа является:

- 1) построение кривой Лоренца, которая характеризует кумулятивное возрастание величин двух взаимосвязанных признаков – стоимости (ось Y) и количества (ось X) (в % к итогу);
- 2) построение столбиковой диаграммы, которая также характеризует соотношение двух признаков – стоимости и количества.

На основании ABC-анализа, исходя из характеристик и особенностей учета для каждого класса материалов определяют свою систему управления запасами. Для класса А можно порекомендовать систему с фиксированным размером заказа; для класса В – систему с фиксированным интервалом времени между заказами; для класса С – систему «максимум-минимум».

Что касается расчета равномерности и ритмичности поставок в системе снабжения, то проводить его можно как по отдельно взятой детали каждого поставщика, отнесенной к одному из классов А, В или С, так и в целом по поставщику за исследуемый временной интервал (например, за месяц).

Коэффициент равномерности определяется по формуле [1]:

$$R = 100\% - v, \quad (1)$$

где  $v$  - коэффициент вариации.

Коэффициент вариации рассчитывается по формуле [2]:

$$v = \frac{\delta * 100}{\bar{\Pi}}, \quad (2)$$

где  $\delta$  - среднеквадратическое отклонение объемов поставки за каждый равный отрезок времени от среднего уровня за весь период;  
 $\bar{\Pi}$  – средний размер поставки за весь период.



Рис.1. Блок-схема ABC-анализа

Средний размер поставки для каждого наименования детали  $\Pi_i$  за весь исследуемый период находим по формуле [3], а средний размер поставки для поставщика в целом по всем деталям за месяц – по формуле [4]:

$$\bar{\Pi}_i = \frac{\sum_{j=1}^n \Pi_{ij}^{\phi}}{n} \quad (j = 1, \dots, n), \quad (3)$$



Таблица 3

Расчет среднеквадратического отклонения, коэффициента вариации, равномерности и аритмичности (по каждой детали)

Наим. i-й детали	$\delta_i$	$v_i, \%$	$R_i, \%$	$K_{AP}$
1)				
2)				

Таблица 4

Исходные данные для расчета среднеквадратического отклонения за каждый месяц (поставщик Ч)

j-й месяц наим. i-й детали	Месяц 1 ( $\bar{\Pi} =$ )		Месяц 2 ( $\bar{\Pi} =$ )		... ( $\bar{\Pi} =$ )	
	$\Pi_{ij}^\phi - \bar{\Pi}_j$	$(\Pi_{ij}^\phi - \bar{\Pi}_j)^2$	$\Pi_{ij}^\phi - \bar{\Pi}_j$	$(\Pi_{ij}^\phi - \bar{\Pi}_j)^2$	$\Pi_{ij}^\phi - \bar{\Pi}_j$	$(\Pi_{ij}^\phi - \bar{\Pi}_j)^2$
1)...						
2) ...						
СУММА:						

Таблица 5

Расчет  $\delta$ ,  $v$  та  $R$  за каждый месяц (поставщик Ч)

j-й месяц	$\delta_j$	$v_j, \%$	$R_j, \%$
1)месяц 1			
2)месяц 2			
3)...			

Таким образом, рассчитав равномерность и ритмичность поставок по каждому поставщику, можно точно определить:

1) с кем из поставщиков предприятию придется расстаться из-за низких показателей поставок и найти им более выгодную альтернативу;

2) с кем продолжить сотрудничество, т. к. в целом ритмичность и равномерность данного поставщика удовлетворяют предприятие, но возникают вопросы с поставкой отдельных позиций материалов. По этим позициям следует провести дополнительные переговоры, выяснить причины сбоев и возможно установить более жесткие условия договора и контроля поставок. Полученные результаты зависят также от ритмичности работы самого предприятия-заказчика, и аритмичность или неравномерность поставок сырья и материалов часто связаны именно с этим фактором.

В подсистеме распределения наряду с ABC-анализом следует использовать XYZ-анализ, что необходимо не только для точного контроля запасов, но и для формирования наиболее эффективной стратегии распределения.

Данные XYZ-анализа позволяют разделить выпускаемые товары на классы по критерию стабильности потребления следующим образом:

1) класс «X» - товары, характеризующиеся стабильным спросом, производить которые предприятию необходимо регулярно, а поставки потребителям можно организовать по принципу "дверь в дверь". Таким образом, запасы на складах будут сведены практически к нулю;

2) класс «Y» - товары, характеризующиеся средней величиной спроса, с возможными колебаниями. Поэтому их производство должно быть стабильным, а на складах поддерживаться средний уровень запасов;

3) класс «Z» - товары, характеризуемые низким спросом, причины которого предприятию необходимо выяснить и возможно снять с производства, если данная модель товара убыточна. Если нет – то изготавливать ее под конкретный заказ.

Объединенная группировка по ABC- и XYZ-анализу позволяет составить матрицу, состоящую из 9 различных классов изделий (рис. 2).

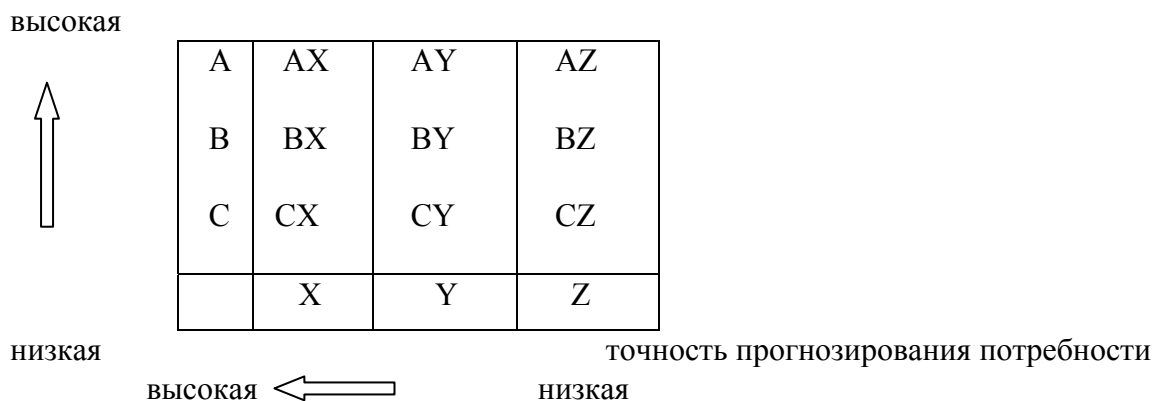


Рис. 2. Комбинация ABC - и XYZ-анализа.

Каждый из выделенных классов имеет две характеристики: стоимость запасов и точность прогнозирования потребности в них. В управлении этими классами существуют определенные закономерности. Как показывает практика, категории CX, CY, CZ управляются одинаково. Скажем, для среднего промышленного предприятия планирование таких запасов происходит обычно на год, с ежемесячной проверкой наличия на складе. Что касается категорий BX, BY, BZ, то здесь могут быть как совпадения (например, по срокам планирования), так и различия (по способам доставки). А для категорий AX, AY, AZ всегда вырабатываются индивидуальные способы управления. Так, для категории AX можно рассчитать оптимальный размер закупок и применять систему поставок JIT (just-in-time). А для категории AZ этого сделать нельзя, значит, придется формировать резервный запас.

Каждому из выделенных классов можно дать маркетинговую характеристику и предложить стратегию управления запасами и стратегию распределения (табл. 6). Однако окончательный выбор стратегии распределения связан не только с логистической проблематикой, но и с проблемами финансового менеджмента и маркетинга.

Таким образом, объединяя данные о соотношении количества и стоимости ABC-анализа с данными о соотношении количества и структуры потребления XYZ-анализа, можно получить ценные инструменты планирования, контроля и управления запасами ресурсов на предприятии. В частности, выделенные классы изделий позволяют разработать стратегию распределения для каждого из них и выбрать наиболее эффективные каналы распределения.

## ВЫВОДЫ

Предложенная методика управления запасами в подсистеме закупок и в подсистеме распределения интегрирует логистические методы определения номенклатурных групп с методами управления поставками. Методика приемлема как для промышленных предприятий, так и для торговых, у которых отсутствует стадия производства или представлена простым набором операций, существенно не меняющих качественный состав материального потока.

Таблица 6

## Характеристика классов изделий

Класс	X	Y	Z
А	Высокая потребительская стоимость. Низкий объем продаж. Высокая степень надежности прогноза потребления. Высокий уровень доступности этих товаров покупателям (наличие у каждого дилера); поставки, синхронные изготовлению; отсутствие запасов на складах.	Высокая потребительская стоимость. Низкий объем продаж. Средняя степень надежности прогноза потребления. Высокий уровень доступности покупателям. Поддержание определенного уровня запасов на складах на случай непредвиденных колебаний спроса.	Высокая потребительская стоимость. Низкий объем продаж. Потребляются нерегулярно. Низкая степень надежности прогноза потребления. Принятие индивидуальных заказов от потребителей.
В	Средняя потребительская стоимость. Средний объем продаж. Высокая степень надежности прогноза потребления. Высокий уровень доступности этих товаров покупателям; поставки, синхронные изготовлению; отсутствие запасов на складах.	Средняя потребительская стоимость. Средний уровень продаж. Средняя степень надежности прогноза потребления. Промежуточная стратегия в зависимости от рыночной ситуации.	Средняя потребительская стоимость. Средний объем продаж. Потребление нерегулярное. Низкая степень надежности прогноза потребления. Принятие индивидуальных заказов от потребителей.
С	Низкая потребительская стоимость. Высокий объем продаж. Высокая степень надежности прогноза потребления. Высокий уровень доступности этих моделей потребителям; наличие оптимального уровня запасов на складах; регулярные поставки.	Низкая потребительская стоимость. Высокий объем продаж. Средняя степень надежности прогноза потребления. Поддержание определенного уровня запасов на складах на случай непредвиденных колебаний спроса.	Низкая потребительская стоимость. Средний объем продаж. Потребление нерегулярное. Низкая степень надежности прогноза потребления. Поддержание минимального уровня запасов на складах.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гордон М. П., Карнаухов С. Б. *Логистика товародвижения*. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. - 168 с.
2. *Коммерческая деятельность производственного предприятия: Учебник/ Под ред. О.А. Новикова*. - СПб.: 1999. - 416 с.
3. *Модели и методы теории логистики: Учеб. пособие. 2-е изд./Под ред. В.С.Лукинскогo*. - СПб.: Питер, 2007. - 448с.
4. Николайчук В. Е. *Логистика в сфере распределения*. -СПб.: Питер,2001.-158 с.
5. *Производственный менеджмент: Учебник для вузов/ С. Д. Ильенкова, А. В. Бандурин и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой*. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 583 с.

УДК 65.050.9

Ляшенко О.М.

**ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах глобалізації та євроінтеграції процес формування методології забезпечення економічної безпеки підприємств набуває особливої актуальності, оскільки такі умови, з одного боку, істотно розширюють можливості підприємств, а з іншого – породжують чисельні загрози реалізації їх інтересам. Під економічною безпекою підприємства пропонується розуміти здатність підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам шляхом взаємоузгодження інтересів як внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, так і всередині внутрішнього середовища. Таке взаємоузгодження має на меті забезпечення сталого розвитку підприємства та достатнього рівня конкурентоспроможності, мінімізацію втрат та збереження контролю над власністю. Треба зазначити, що категорія “розвиток підприємства” є дуже багатогранною. Так, виступаючи метою забезпечення економічної безпеки підприємства, розвиток, водночас, є із головних, життєво важливих його інтересів. Але, незважаючи на очевидність взаємозалежності між категоріями економічної безпеки підприємства та його розвитку, зв'язок між ними слід визнати дуже неоднозначним та маловивченим. З огляду на це, постановку проблеми даного дослідження зумовлено відсутністю підходів до визначення та вимірювання впливу економічної безпеки підприємства на його розвиток.

Зв'язок заявленого у статті дослідження з важливими науковими та практичними завданнями полягає у наступному. Наукове коло питань щодо забезпечення економічної безпеки підприємства підтверджується наявністю певної кількості публікацій [1-6] та ін. Існують також чисельні публікації, серед яких [7-9], що розкривають сутність розвитку підприємства. Аналіз останніх публікацій показав, що як забезпечення економічної безпеки підприємства, так і питання його розвитку перебувають у центрі уваги науковців. Але в більшості випадків вони паралельно досліджують лише окремі питання, пов'язані, насамперед, із формуванням базових засад як економічної безпеки, так і розвитку підприємства. Дослідження перетинання цих питань, зокрема, щодо визначення впливу економічної безпеки на розвиток підприємства слід визнати практично відсутніми.

Метою даної статті є визначення впливу економічної безпеки на розвиток підприємств, які функціонують на різних конкурентних ринках. Основні наукові результати щодо визначення впливу економічної безпеки на розвиток підприємства зводяться до такого.

Виходячи з того, що здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам шляхом взаємоузгодження інтересів як внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, так і всередині його внутрішнього середовища характеризує економічну безпеку підприємства як динамічну категорію, визначимось із сутністю такого динамізму. Очевидно, що динамічність взаємоузгодження зазначених інтересів підприємства великою мірою залежить від ступеня орієнтації підприємства на розвиток. Під розвитком у [5] розуміється процес закономірної зміни, переходу від одного стану до іншого, більш досконалого; від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого. Розвиток являє собою спрямовану закономірну зміну; у результаті якої виникає новий якісний стан об'єкта, його складу або структури. Розрізняють дві форми розвитку: еволюційну, зв'язану з поступовими кількісними змінами об'єкта та революційну, що характеризується якісними змінами в структурі об'єкта. Виділяють висхідну лінію розвитку - прогрес і спадну - регрес. У сучасній науці активним чином вивчаються оборотні процеси розвитку, описуються нелінійні та стрибкоподібні перетворення. Розвиток розглядається як один з компонентів системи економічної безпеки підприємства: “Якщо система не розвивається, то в неї різко скорочується можливість виживання, опірність і пристосовуваність до внутрішніх і зовнішніх умов” [2].

Розвиток та економічна безпека - найважливіші характеристики підприємства як єдиної системи. Їх не слід протиставляти, кожна по-своєму характеризує стан підприємства. Таке твердження є актуальним, коли підприємство розглядають як відкриту систему, що функціонує в рухливому навколишньому середовищі. Однак, слід визнати, що виступаючи важливою характеристикою забезпечення життєдіяльності підприємства, економічна безпека, відіграючи роль охоронної функції, може негативно впливати на розвиток підприємства, стримуючи і, навіть істотно гальмуючи його темпи. У цьому та деяких інших аспектах проявляється неоднозначність взаємозалежності економічної безпеки та розвитку підприємства. Така неоднозначність посилюється при вивченні особливостей поведінки підприємств, що працюють на різних конкурентних ринках. На основі кількісної оцінки, методу якої запропоновано у [2], виділено рівні економічної безпеки підприємства й надано їхню інтерпретацію з позиції дотримання глобального інтересу підприємства - його ринкової позиції. Виділення рівнів економічної безпеки підприємства і їхньої інтерпретації залежить від інтенсивності конкуренції в галузі, де діє підприємство. Така посилка ґрунтується на зробленому висновку: чим нижче рівень конкуренції на ринку або в галузі, тим вище рівень економічної безпеки підприємства й навпаки, чим вище рівень конкуренції, тим нижче рівень економічної безпеки підприємства, оскільки для його підтримки необхідні значні ресурси.

Для підприємств, що працюють в умовах конкуренції, виділено наступні види рівня економічної безпеки підприємства: підтримуючий, мінімальний, дуже низький, низький, середній, високий, дуже високий. Кількісна оцінка кожного виду рівня соціально-економічної безпеки підприємства і його характеристика з позиції дотримання глобального інтересу підприємства - дотримання ринкової позиції - наведені в [2]. Табл. 1 містить характеристики впливу рівнів економічної безпеки підприємства, що діє в умовах конкуренції, на його розвиток.

Таблиця 1

Характеристики впливу рівнів економічної безпеки підприємства,  
що діє в умовах конкуренції, на його розвиток

Рівень економічної безпеки підприємства	Характеристика стану підприємства на момент оцінки економічної безпеки	Вплив рівня економічної безпеки підприємства на його розвиток
1	2	3
Підтримуючий	Нестійкість економічної безпеки. Підприємство перебуває на межі економічної безпеки, оскільки при незначному зниженні прибутку здатне її втратити.	Розвиток підприємства ускладнено. Рівень економічної безпеки виступає мінімальним обмеженням та гальмом розвитку. При затягуванні періоду перебування економічної безпеки на межі втрати прибутку не виключеним може стати занепад та регрес.
Мінімальний	Підприємство перебуває в економічній безпеці й у стані в найближчі рік-два її підтримувати.	Розвиток підприємства не перестає бути ускладненим, але ризик початку регресу істотно знижений. Економічна безпека не перестає бути істотним обмеженням розвитку.
Дуже низький	Обсяг ресурсної підтримки умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства, дозволяє зберегти займану ринкову позицію в поточному періоді, ставить під погрозу її в найближчій перспективі.	Розвиток підприємства гальмується через нестачу ресурсів, але ризик початку регресу практично відсутній. Тривале перебування у такому стані може привести до морально старіння матеріальних та нема матеріальних активів підприємства.



Продовження табл.1

1	2	3
Низький	Обсяг ресурсної підтримки умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства, дозволяє зберегти займану ринкову позицію в поточному періоді й у найближчій (рік-два) перспективі.	Розвиток підприємства у короткостроковій перспективі починає стабілізуватись, але все ще гальмується через нестачу ресурсів та застарілі активи у довгостроковій перспективі.
Середній	Обсяг ресурсної підтримки умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства, дозволяє зберегти займану ринкову позицію в поточному періоді й у середній (два-чотири роки) перспективі, а також закласти фундамент формування конкурентних переваг.	Розвиток підприємства у короткостроковій перспективі практично стабілізовано, але у довгостроковій перспективі він все ще гальмується через нестачу ресурсів, застарілі активи та повільне їх оновлення.
Високий	Ресурсна підтримка умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства, здійснюється з урахуванням основних вимог ринку, що дозволяє зберегти стратегічні позиції підприємства на ринку, мати істотні конкурентні переваги.	Розвиток підприємства стабілізовано як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі. Рівень економічної безпеки виступає гарантією стійкого розвитку підприємства.
Дуже високий	Ресурсна підтримка умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства, здійснюється з обліком практично всіх вимог ринку, що дозволяє підприємству мати значні конкурентні переваги стратегічного характеру й стати лідером ринку (або галузі).	Домінує висхідна лінія розвитку підприємства - прогрес. Рівень економічної безпеки виступає гарантією прогресу та нижньою границею стійкого розвитку підприємства, до якої підприємство може знизити темпи такого розвитку без втрати конкурентних переваг.

Для підприємств, діяльність яких носить монопольний характер і захищений протекціоністськими мірами з боку держави від світової конкуренції, рівні соціально-економічної безпеки підприємства можуть бути наступними: підтримуючий, необхідний і достатній. Кількісна оцінка таких рівнів економічної безпеки підприємства-монополіста, його характеристика з позиції розширеного відтворення капіталу та вплив на розвиток наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Кількісна оцінка рівнів економічної безпеки підприємства-монополіста

Рівень економічної безпеки підприємства	Характеристика стану підприємства на момент оцінки економічної безпеки	Вплив рівня економічної безпеки підприємства на його розвиток
Підтримуючий	Темпи відтворення капіталу підприємства недостатні. Економічна безпека підприємства носить нестійкий характер, оскільки його ринкові позиції забезпечуються переважно за рахунок протекціоністських заходів з боку держави.	Розвиток підприємства ускладнено, ризик настання природного (без урахування втручання держави) регресу є великим. Рівень економічної безпеки підприємства суттєво стримує розвиток. Нестійкий характер економічної безпеки негативно впливає на розвиток підприємства, провокуючи настання регресу.

Продовження табл.2

1	2	3
Необхідний	Темпи відтворення капіталу підприємства носять нормативний характер, що забезпечує підтримку необхідної кількості засобів виробництва на необхідному якісному рівні, що задає планами підвищення організаційно-технічного рівня виробництва.	Розвиток підприємства стабілізовано, є мінімально необхідні ознаки прогресу у довгостроковій перспективі. Рівень економічної безпеки виступає відправною точкою стійкого розвитку підприємства.
Достатній	Темпи відтворення капіталу підприємства перевищують нормативний рівень, що дозволяє забезпечити ріст організаційно-технічного рівня виробництва.	Розвиток підприємства стійкий, є всі необхідні ознаки прогресу. Рівень економічної безпеки виступає гарантією прогресу та нижньою границею стійкого розвитку підприємства, до якої підприємство може знизити темпи такого розвитку без втрати темпів відтворення капіталу.

Якщо діяльність підприємства-монополіста на внутрішньому ринку не захищена протекціоністськими заходами з боку держави від конкуренції з боку закордонних компаній, тоді для оцінки рівнів його соціально-економічної безпеки можна скористатися даними табл. 1. В умовах глобалізації, з одного боку, роль протекціоністських заходів з боку держави відіграє позитивну роль для забезпечення економічною безпекою підприємства, а з іншого – з огляду на активне залучення підприємств до глобального простору може виступати стримуючим чинником щодо завоювання конкурентних позицій підприємства на міжнародній арені.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, наведені рівні економічної безпеки, відповідна їм характеристика економічної безпеки підприємства та характеристики впливу економічної безпеки підприємства на його розвиток жодним чином не претендують на всеосяжність. Кожне підприємство може уточнити й скласти інші характеристики рівнів економічної безпеки, притаманні умовам своєї діяльності, та визначити вплив таких рівнів на стан його розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. *Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління.* – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
2. *Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Лященко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія.* – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
3. *Кузенко Т.Б. Тактичне і стратегічне планування економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки.* – 2004. – №3. – С. 142-152.
4. *Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку // Економіст.* – 2005. – №2. – С. 52-56.
5. *Ожегов С.И. Словарь русского языка.* – М.: Рус. яз., 1985. – 797 с.
6. *Пастернак-Гарануценко Г.А. Економічна безпека держави.* – К.: Ін-т держ. упр. і самоврядування при КМ України, 1994. – 238 с.
7. *Погорелов Ю.С. Аналіз моделей розвитку підприємства // Економіка розвитку.* – 2006. – № 4(40). – С. 86–90.
8. *Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навч. Посібник / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Три дід.* – Харків. Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.
9. *Потрашкова Л.В. Моделирование управления развитием предприятия: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.03.02.* – Харьков: Харьковский государственный экономический университет, 2002. – 20 с.
10. *Циглик І.І. Економічна безпека підприємства в системі внутрішнього економічного механізму // Економіка. Фінанси. Право.* – 2004.
11. *Шемаєва Л.Г., Логвин В.М. Методика синтезу стратегії соціально-економічного розвитку підприємства // Економіка розвитку.* – 2006. – № 4(40). – С. 52 – 24.

УДК 338.24:334.7

**Мельник М.І.**

## **КЛАСИФІКАЦІЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасний рівень розвитку економічної науки дозволяє представити бізнес-середовище як складну, багатомірну, полі функціональну систему. Разом з тим, вивчення бізнес-середовища є завжди актуальним, адже передбачає корективи всього накопиченого досвіду щодо досліджуваної реальності, що перебуває в постійній динаміці. Пріоритети в системі дослідження будуть змінюватись в залежності від реалій та переваг суспільно-економічного поступу. Тому, допустимими є як класифікація і типологія бізнес-середовища, так і вивчення його під різним кутом зору.

У працях таких зарубіжних вчених як Мескон М., Хедоурі Ф., Беа Ф., Блейхер К., Котлер Ф., Емері Ф., Тріста Е., Дункана Р., Вютриха Х., Филиппа А. та ін. вплив зовнішнього середовища на підприємницьку діяльність розглядався виключно в управлінському аспекті [1]. Інституційні аспекти формування бізнес-середовища розглядали М. Вебер, Т. Веблен, О. Вільямсон, М. Портер, Т. Егертсон, Р. Коуз, Д. Норт, В. Мау [2], М. Туган-Барановський, Дж. Ходжсон, Й. Шумпетер та інші. Дослідження певних елементів структури підприємницького середовища можна знайти у роботах вітчизняних вчених: Базилюка Я.Б.[3], Герасимчука В.Г., Геєця В.М., Гальчинського А.С., Долішнього М.І., Колода В.М., Варналія З.С., Мокія А.І., Кузьміна О.Є., Козоріза М.А., Реверчука С.К., Філіпенко А.С., деяких російських і західних вчених: Градова А.Б., Горфінкеля В.Я., Евтюшкина А.В., Сихірева П.Н., Швандера В.А., Шулуца А., Хоскінга А., Шмоллера Г., Нікбахта Е., Шумпетера Й., Маршалла А., Гроппеллі А. та інших. Проте класифікації бізнес-середовища належної уваги не надавалось.

Метою статті є формування нової класифікації бізнес-середовища в системі управління соціально-економічним розвитком підприємства.

За авторським поглядом, бізнес-середовище – це сукупність окремих суб'єктів економіки і факторів зовнішнього середовища, які впливають на них. Звичайно кожне підприємство має внутрішнє середовище діяльності, власні матеріально-технічні ресурси, робочу силу, технологію, територіальну конфігурацію, політику менеджменту, організаційний клімат. Проте, внутрішнє середовище кожного підприємства видозмінюється під впливом зовнішнього середовища, в якому і виявляється кінцевий результат господарської діяльності.

Для бізнес-середовища характерними є наступні особливості:

- воно є частиною суспільного середовища та кінцево служить підвищенню національного багатства і добробуту;
- воно є функцією якості економічних процесів в країні;
- бізнес-середовище має властивості територіальної цілісності;
- бізнес-середовище формується факторами правового, політичного, соціального, економічного характеру [1].

Класифікація бізнес-середовища може проводитися на основі різних критеріїв, в основі множинності яких лежить об'єктивне різноманіття його властивостей. Різного роду критерії та класифікації накладаються одне на одне, хоча і відображають різні сторони бізнес-середовища. Тому, розгляд усієї сукупності критеріїв і класифікацій дозволить створити цілісне, всеохоплююче уявлення про бізнес-середовище як систему.

Автором створена наступна класифікація типів бізнес-середовища.

1. По відношенню до діяльності суб'єктів бізнесу відрізняють:

- внутрішнє бізнес-середовище (внутріорганізаційне чи внутріуправлінське середовище підприємства);
- зовнішнє бізнес-середовище (зовнішнє оточення підприємства).

Внутрішнє середовище кожного підприємства як відкритої системи видозмінюється під впливом зовнішнього середовища, в якому і виявляється кінцевий результат господарської діяльності. На відміну від внутрішнього, зовнішнє бізнес-середовище здебільшого знаходиться поза зоною впливу і управління підприємства. Коли в країні немає взаєморозуміння влади і бізнесу, то зовнішнє бізнес-середовище знаходиться в антагонізмі з внутрішнім. Відсутність в Україні протягом тривалого часу цілеспрямованої державної політики щодо забезпечення діалогу влади і бізнесу призвела до суттєвого викривлення відносин між ними. За таких умов неможливою є консолідація зусиль та інтересів вітчизняного бізнесу щодо реалізації ключових завдань сьогодення: формування в Україні економіки європейського рівня і забезпечення стійкого зростання добробуту нації [2].

Баланс інтересів між внутрішнім та зовнішнім середовищем встановлюється за наявності порозуміння влади і бізнесу, що в кінцевому підсумку призводить до мінімізації тіньових оборотів, легалізації бізнесу, повноцінної реалізації бізнесом соціальних функцій тощо.

Зовнішнє бізнес-середовище, в свою чергу поділяється на загальне (дальнє) і специфічне (ближнє). Загальне середовище можна охарактеризувати умовами та факторами непрямого впливу: політичною ситуацією, економічним становищем країни, інституціонально-організаційною, інфраструктурою тощо.

Специфічне середовище формується факторами прямого впливу: законодавчою базою та системою підзаконних нормативних актів, що регулюють підприємницьку діяльність і ін.

Різного роду дослідження зовнішнього бізнесу-середовища, здебільш дальнього, проводяться за кордоном державними установами, громадськими і приватними організаціями в якості консалтингових послуг. В нашій країні немає достатньої кількості моніторингових експертних досліджень для адекватних висновків на альтернативній основі.

2. За рівнем агрегації бізнес-середовище поділяється на:

- мікро середовище (рівень підприємства чи внутрішнє бізнес-середовище),
- мезо-середовище (рівень територіально-адміністративних утворень),
- макросередовище (національний рівень),
- мега середовище (міждержавний рівень).

У процесі розвитку світової економіки наприкінці ХХ століття підвищується роль мега середовища в умовах посилення процесів глобалізації, інтеграції та транс націоналізації бізнесу, зміни кон'юнктури світового ринку. Класичним прикладом мега середовища є Інтернет, в межах якого формується масштабне (глобальне) бізнес-середовище. Проте, як зазначає Я. Жаліло, «один з визначальних парадоксів глобалізації полягає в поєднанні тенденцій економічної інтеграції в глобальних масштабах з тенденціями економічної дезінтеграції на рівнях національних економік. Відтак глобалізація потребує паралельного посилення внутрішньої інтеграції через потужний національний ринок. Збереження національної економічної цілісності можливе лише шляхом участі національних урядів у своєрідній «конкуренції» за краще бізнес-середовище» [3].

3. За рівнем матеріалізації бізнес-середовище диференціюється на:

- традиційне бізнес-середовище (офф-лайновий бізнес),
- віртуальне бізнес-середовище (он-лайновий бізнес).

Віртуалізація як характерна ознака сучасного бізнес-середовища спостерігається в розвинених країнах починаючи з 90-х років ХХ століття і зводиться до розповсюдження гнучких внутрі і між організаційних утворень для ефективного використання ключових матеріальних і нематеріальних ресурсів. Динамічна мережа таких утворень не має інституціональних і структурних рамок. Віртуалізація веде до зміни традиційних уявлень

про межі галузей і вимагає зміни правил ринкової гри. Для віртуального середовища характерні [4]:

- віртуальний прозорий електронний ринок, представлений інформаційними і комунікаційними послугами комерційного призначення з вільним доступом;
- віртуальна реальність, як імітація реального життя і реальних бізнес-процесів;
- динамічні мережі, що поєднують співробітників і партнерів, і використовують у роботі гнучкі форми поділу праці й об'єднання компетенції.

Поява віртуального середовища веде до виникнення віртуальної економіки, у якій "ігровим полем" є світовий кіберпростір.

4. За рівнем динамізму бізнес-середовище може поділятися на:

- статичне;
- динамічне (мінливе).

Рівень динамізму бізнесу-середовища пов'язаний зі швидкістю і частотою змін. Зі збільшенням динамізму і складності підвищується роль неформальних експертних оцінок та прогнозів, змінюється роль формалізованих методів у прийнятті управлінських рішень.

5. За відкритістю: відкрите та закрите бізнес-середовище.

6. За факторною ознакою: ближнє і дальнє.

7. За ризикованістю (рівнем ризику): бізнес-середовище високого ризику, середнього і низького ризику.

8. За системною ознакою: планово-директивне та ринкове.

9. За функціональною ознакою: соціально-демографічне, економічне (господарське, фінансове, комунікаційне), правове (інституційне, неформальні «правила гри»), політичне, інформаційне, технологічне, екологічне, інноваційне.

10. За рівнем державного втручання розрізняють:

- дирижистську модель бізнес-середовища,
- ліберальну модель бізнес-середовища;
- змішану модель бізнес-середовища.

Дирижистська модель заснована на застосуванні принципів традиційної промислової політики, включаючи виділення галузевих пріоритетів і державну підтримку цих секторів. Переваги дирижистської моделі бізнес-середовища знаходяться у можливостях та посиленні ролі держави у напрямку інноваційного розвитку та структурної перебудови шляхом перерозподілу природної ренти на користь високотехнологічних галузей економіки. Проте недоліками цієї моделі є зниження ролі приватних інвестицій, ділового співробітництва держави та бізнесу у виробленні курсу економічного розвитку.

Ліберальна модель розвитку бізнес-середовища спирається на ділову активність та інвестиції приватного сектора. Роль держави полягає у проведенні інституціональних реформ, створенні сприятливих умов для мобілізації ресурсів і можливостей приватного сектору, ділового партнерства та довіри між владою і бізнесом. В умовах ліберальної моделі бізнес-середовища приватний бізнес сам здійснює пошук точок зростання, пряму фінансову та інвестиційну підтримку інноваційних та стратегічних проектів.

Історичний розвиток, різні масштаби і формати повноважень публічної влади у взаєминах з економікою та суспільством сприяли формуванню відносно стійких і досить різноманітних типів відносин між державою й агентами бізнесу. Відповідно до цього, крім двох основних моделей консолідації економічного росту виділяють також "чейболистську" (зміцнення фінансово-промислових груп) та інституціональну (формування сучасного інституціонального середовища) [5].

Економічні дискусії прихильників різних напрямків економічної політики не призвело до перемоги одного з підходів. Сучасна економічна політика України включає всі чотири підходи до консолідації економічного росту, адже спостерігається підвищення регулятивної активності держави, відбувається зміцнення фінансово-промислових груп, формування і

зміцнення інститутів, характерних для сучасних ринкових демократій. Але залишається відкритим питання про те, наскільки стійкою може бути така економіко-політична конфігурація.

Отже, змішана модель бізнес-середовища – це симбіозу ринку та адміністративного впливу на формування сприятливих умов ведення бізнесу, наявність рівних організаційних можливостей державних органів і ділових кіл. Присутність такої моделі в Японії, дозволило розробити державну стратегію, що всесторонньо базувалась на врахуванні господарських інтересів кожного члена суспільства, розширяючи тим самим можливості економіки загалом. Державні органи і агенти бізнесу проводили спільну політику зовнішньоекономічної експансії на міжнародному ринку у напрямку удосконалення функціонально-територіальної організації господарства, підвищення рівня і якості життя населення країни.

Для соціально-економічного розвитку України характерною є фундаментальна проблема вибору системи відкритості національної економіки до зовнішнього інтегрованого світу. В умовах широкомасштабного трансформаційного процесу глобальної економіки, впровадження новітніх інформаційних технологій, більшість науковців та практиків дотримуються думки, що пріоритетною для економіки України є саме ліберальна економічна політика. Проте, існують також бачення, що більшої відкритості економічної системи, ефективного включення в світові процеси глобалізації та інтеграції можна досягти лише за допомогою поступового наближення до стандартів високо ліберальної економіки з тимчасовим використанням заходів протекціоністського характеру, бо економічно необґрунтована швидка лібералізація може стати причиною структурної та системної деградації в економіці країни, і в цілому уповільнити процеси інтеграції України в світовий економічний простір.

#### ВИСНОВКИ

На даному етапі економічного розвитку для України особливої актуальності набуває аналіз сутності та класифікації бізнес-середовища, адже вирішує питання не лише об'єктивної оцінки та врахування його різносторонніх характеристик при управлінні соціально-економічним розвитком підприємства. Орієнтирами державної економічної політики формування бізнес-середовища має бути розвиток відтворювальних механізмів та збалансованих пропорцій в економічній системі. При цьому економічна політика держави повинна будуватись не з позиції обмеження конкуренції, а з позиції збереження на внутрішньому ринку добросовісного характеру конкуренції. Подальші наукові пошуки повинні базуватись на більш детальній структуризації та розробці концептуальної моделі дослідження бізнес-середовища, визначення пріоритетних груп факторів його формування в залежності від видів бізнесу та його мотиваційних типів.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Ханс Вютрих, Андреас Филипп. *Виртуализация как возможный путь развития управления // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 5.*
2. В. Мау. *Экономическая политика 2006 года: на пути к инвестиционному росту // Вопросы экономики. – № 2. – 2007.*
3. Мельник М.І. *Теоретико-методологічні підходи дослідження бізнес-середовища // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Структурна трансформація територіальних суспільних систем (Збірник наукових праць). Випуск 5 (67)/ НАН України. Інститут регіональних досліджень. Редкол.: відп. ред. д.е.н., проф. Є.І. Бойко. – Львів, 2007. – С. 423-436.*
4. *Експертна доповідь "Україна в 2006 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку" // <http://www.niss.gov.ua>*
5. *Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А.Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.; За ред. Я.А.Жаліло. – К.: НІС, 2005. – 388 с.*

УДК 681.3

**Мельников А.Ю., Гуржиев В.Ю.**

## **РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ**

Одним из основных показателей работы предприятия является себестоимость продукции. Расчет себестоимости произведенной продукции осуществляют различными методами, выбор которых зависит от типа производства, длительности производственного цикла и т.д. [1-3]. Вне зависимости от вида калькуляции и вида метода расчет может осуществляться различными способами: «вручную», при помощи калькулятора; с использованием стандартных офисных пакетов (Microsoft Excel); при помощи специализированных информационных систем; при помощи информационной системы, разработанной для конкретного предприятия сотрудниками соответствующей службы этого же предприятия.

В настоящее время чаще всего используются MS-Excel и специализированные пакеты (как правило, компании «1С»). Однако такой подход оправдывает себя только на малых предприятиях. На больших промышленных предприятиях расчет в офисных пакетах не может охватить все нюансы производства, а установка полнофункциональной сетевой версии системы «1С: Предприятие», помимо неоправданно высоких средств на ее приобретение, требует дополнительного обучения сотрудников и постоянного обновления. Целесообразным можно считать проектирование и компьютерную реализацию информационной системы силами сотрудниками соответствующих подразделений. На ОАО «СКМЗ» в 1996 году была разработана и внедрена в планово-экономический отделе информационная система для составления калькуляции и расчета себестоимости металлопродукции, которая существенно снизила трудоёмкость работ и себестоимость выполнения операций. Однако переход на новую операционную систему Windows сделал полноценное использование программы затруднительным.

Целью данной работы является проектирование нового программного комплекса. Из-за достаточной сложности создаваемой информационной системы обычный структурный подход не подходит, так как при нем основой системы является алгоритм – последовательность действий по решению задач. Описание функционирования современной программной системы в виде алгоритма нецелесообразно, поэтому был применен объектно-ориентированный подход. Информационная система в таком случае представляет собой совокупность взаимосвязанных объектов, где каждый объект является экземпляром определенного класса, а классы образуют иерархию наследования.

Разработка информационной системы проводится в три этапа:

1. Объектно-ориентированный анализ предметной области: определение ключевых абстракций, идентификация классов и объектов. Изучается экономическая сущность себестоимости продукции вообще и металлопродукции на конкретном предприятии – в частности.

2. Концептуальное, логическое и физическое моделирование информационной системы; построение соответствующих диаграмм. Создается информационная модель проектируемой системы, для чего используется унифицированный язык моделирования UML [4-7] и программное средство IBM Rational Rose.

3. Компьютерная (программная) реализация разработанной модели.

Определение себестоимости продукции и различные методы ее расчета приведены в [1-2], для выделения ключевых абстракций была изучена старая (1996 года) программа расчета себестоимости металлопродукции на ОАО «СКМЗ», идентификация классов и объектов целесообразно осуществлять одновременно с построением диаграммы классов.

Создание модели начинается с формулирования требований к разрабатываемой системе, определения задач, которые она должна решать. Наша система должна реализовать функции ввода, модификации и просмотра данных, производить расчет себестоимости, составлять различные отчеты, а также иметь простой удобный интерфейс для работы с данными и защиту от несанкционированного доступа. На основе этих требований сформирована диаграмма вариантов использования (рис.1), где представлены такие варианты использования системы, как «Работа с данными», «Составление калькуляции», «Расчет» и «Анализ себестоимости». Дополнительные варианты – «Проверка пользователя», «Экспорт данных», «Просмотр», «Модификация» и др.

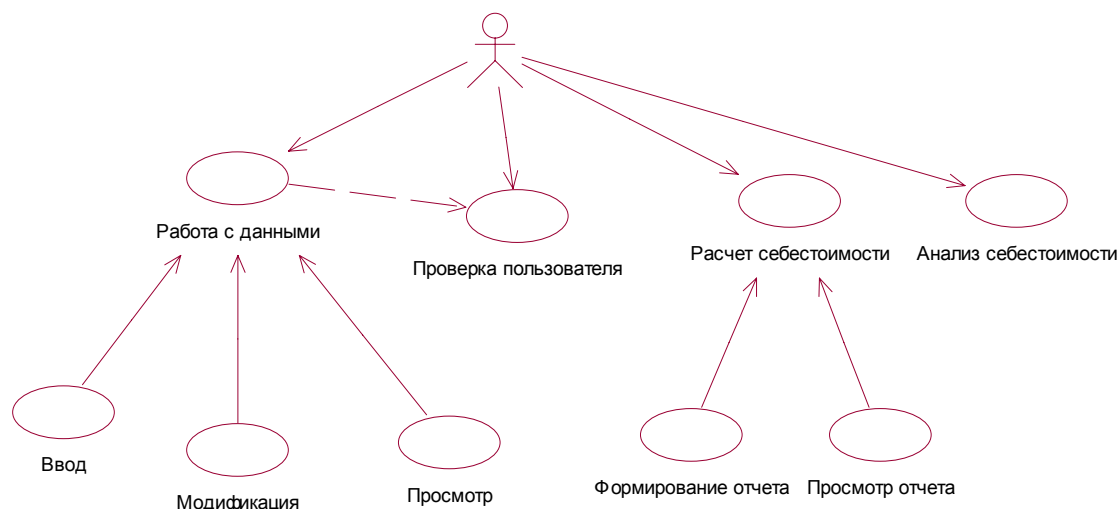


Рис.1. Диаграмма вариантов использования

Далее строится структурная схема системы в виде диаграммы классов (рис.2). На этой диаграмме изображены следующие классы: интерфейс, вид калькуляции, тип обработки, вид марки стали, справочник коэффициентов, отчет калькуляции, справочник цен и норм расходов, себестоимость, control panel. Все операции данного класса характеризуются областью видимости типа общедоступный (private), т.е. эти операции видны и доступны из любого другого класса. Control panel является управляющим классом и отвечает за функционирование других классов. Стрелки с треугольниками на схеме обозначают наличие отношений и бинарной связи между классами.

Для диаграммы кооперации (рис.3) главным является возможность отобразить все окружение взаимодействующих объектов. Эта диаграмма показывает не только посылаемые и принимаемые сообщения, но и косвенные связи между ассоциированными объектами, описывает полный контекст взаимодействия и представляет собой своеобразный временной «срез» конфигурации сети объектов, взаимодействующих для решения определенной частной задачи.

Работа системы имеет определенный порядок. Экономист начинает работу в окне управления, предварительно введя своё имя и пароль. Затем вводит все необходимые данные для расчета себестоимости путем выбора вида калькуляции, типа обработки, марки стали или чугуна. После, через окно управления, дает команду на формирование справочников коэффициентов, цен и норм расходов, создает отчет по калькуляции. Завершающим этапом является расчет себестоимости металлопродукции.



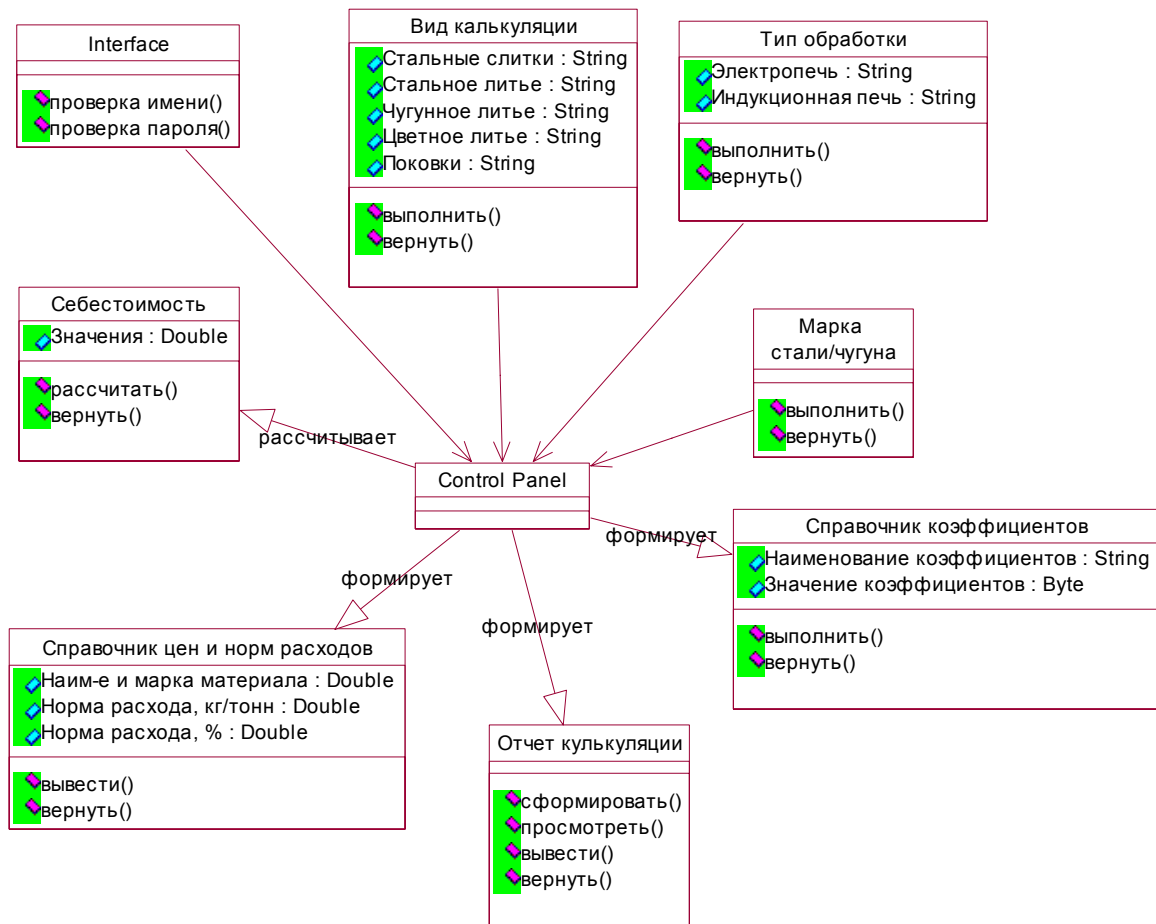


Рис. 2. Диаграмма классов



Рис. 3. Диаграмма кооперации

Функционирование системы характеризуют диаграммы состояний и деятельности (рис.4). Каждая диаграмма состояний описывает все возможные состояния одного экземпляра определенного класса и возможные последовательности его переходов из одного состояния в другое, то есть моделирует все изменения состояний объекта как его реакцию на внешние воздействия. Диаграммы состояний чаще всего используются для описания поведения отдельных объектов, но также могут быть применены для спецификации функциональности других компонентов моделей, таких как варианты использования, актеры, подсистемы, операции и методы.

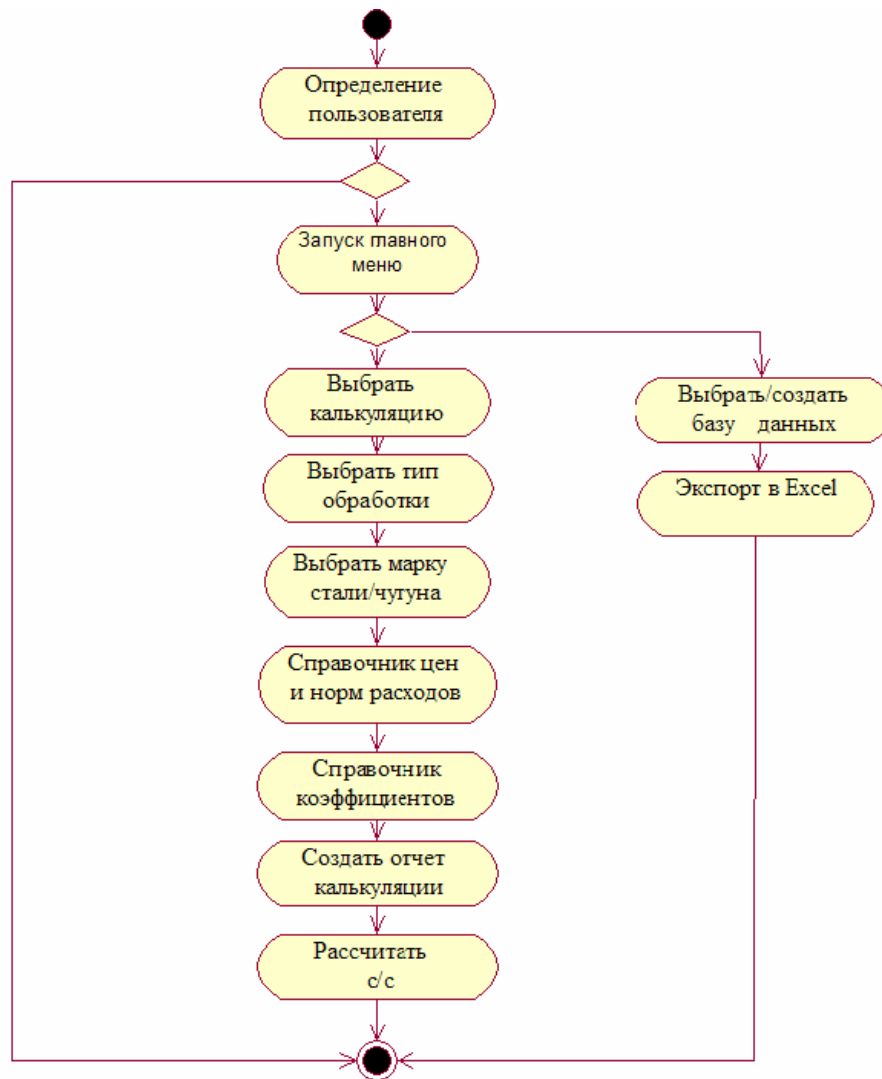


Рис. 4. Диаграмма деятельности

Исходя из диаграммы, деятельность системы можно описать так: после обращения экономиста-пользователя система идентифицирует его путем проверки имени и пароля, если проверка не прошла успешно, предполагается выход из системы, в обратном случае экономист получает доступ к главному окну управления. Дальнейшая работа заключается в выборе вида калькуляции (в главном меню), типа обработки, выбора марки стали/чугуна. После этого предполагается сформировать и соотнести на калькуляцию справочник цен и норм расходов, справочник коэффициентов, выполнить расчет себестоимости и затем выполнить сохранение расчетов в файл.

Полный проект программной системы представляет собой совокупность моделей логического и физического уровней, которые должны быть согласованы между собой. В языке UML особенности физического представления системы описывает диаграмма компонентов. Она позволяет определить архитектуру разрабатываемой системы, установив зависимости между программными компонентами, в роли которых может выступать исходный и исполняемый код. На нашей диаграмме компонентов (рис.5) показано, что программная система состоит из таких физических частей: exe, pas, csv, dbf и xls. Компонента проекта Project1.exe выполняет роль основы системы и обеспечивает взаимодействие всех компонентов, файлы pas содержат программный код, файлы dbf – информационные данные.

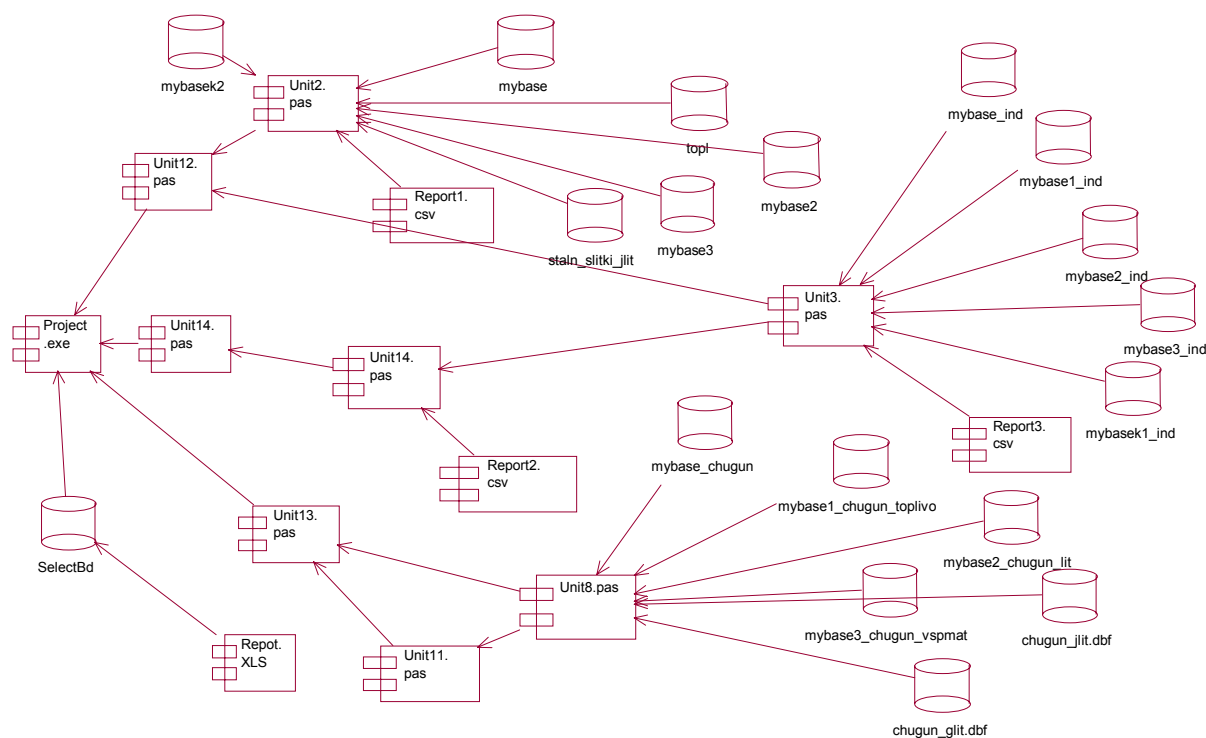


Рис. 5. Диаграмма компонентов

Компьютерная реализация модели была осуществлена в среде визуального программирования Borland-Delphi 6.0 [8].

Программа «Калькуляция 1.1» позволяет рассчитывать себестоимость металлопродукции, которую производит «СКМЗ» (стальное литье, стальные слитки, чугунное литье, цветное литье, поковки), работает в операционных системах Windows XP/2000/ME, характеризуется хорошей производительностью и потребностью в минимальных системных требованиях (рис.6-7).

### ВЫВОДЫ

Разработана информационная система, которая позволяет осуществлять расчет себестоимости металлопродукции в условиях конкретного предприятия. Рассчитан годовой экономический эффект от внедрения автоматизированной системы – 7711,8 гривен. При этом коэффициент экономической эффективности составил 0.9 (при нормативном 0.42), а срок окупаемости – 1 год и 1 месяц.

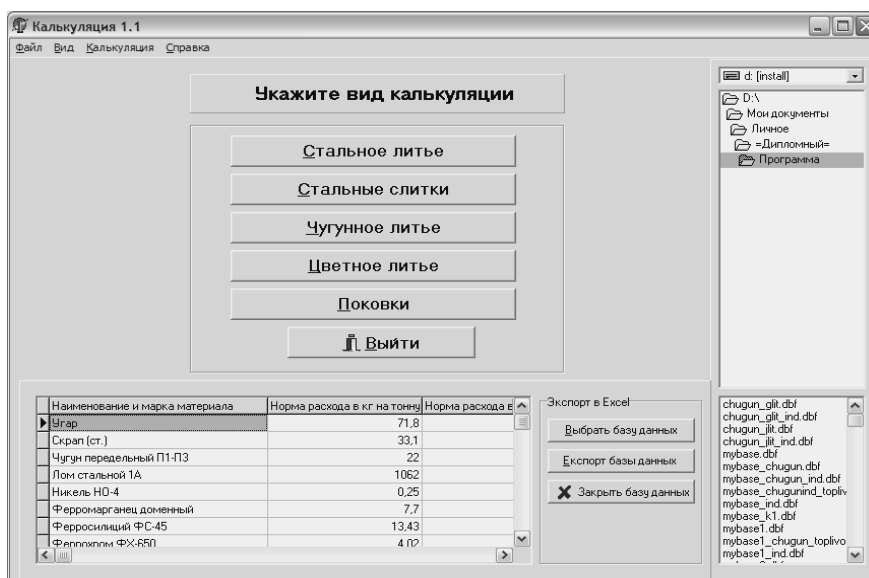


Рис. 6. Интерфейс программы «Калькуляция 1.1»

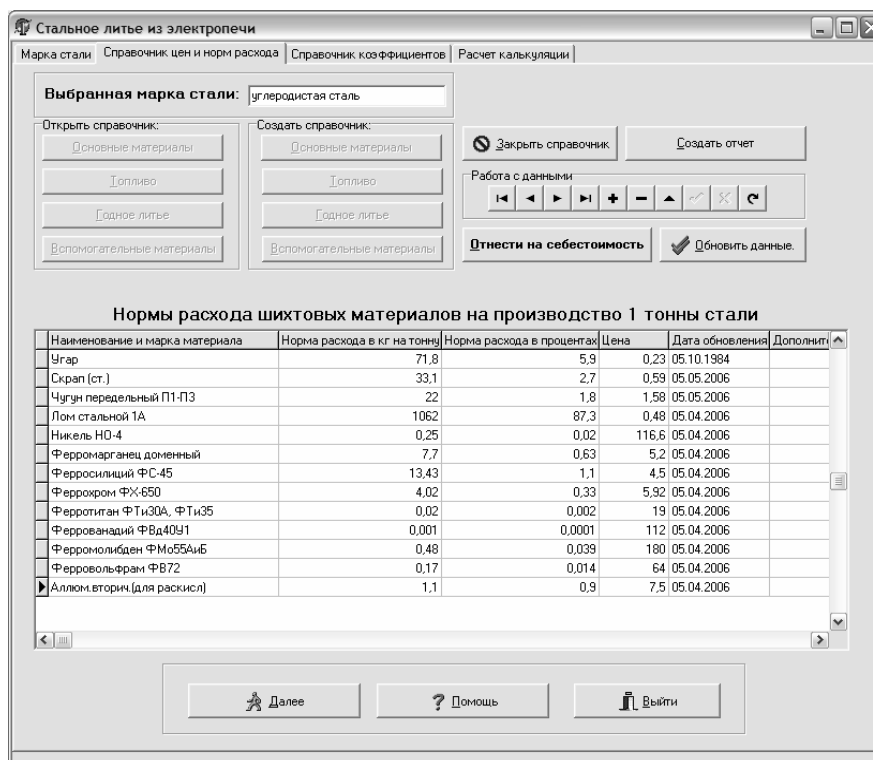


Рис. 7. Работа со справочником цен и норм расходов

### ЛИТЕРАТУРА

1. Николаева С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости. – М.: Аналитика-Пресс, 1997. – 144с.
2. Кузнецова А.А. Формирование себестоимости продукции. – М.: «Налог. Вестник», 2001. – 292 с.
3. Шашурин Ю.С. Себестоимость в оперативном управлении предприятием. – М.: ДеКА, 2000. – 240 с.
4. Кватрани Т. Rational Rose 2000 и UML. Визуальное моделирование. – СПб.: ДМК-Пресс, 2000. – 726с.
5. Мюллер С. Базы данных в UML. Проектирование. - СПб.: БХВ-Петербург., 2000. – 242 с.
6. UML и Rational Rose / У.Боггс, М.Боггс. – М.: Лори, 2001. – 608 с.
7. Леоненков А.В. Самоучитель UML. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: БХВ-Петербург, 2004. – 432 с.
8. Бобровский С. Delphi 5. Учебный курс. – СПб.: Питер, 2002.– 640 с.

УДК 354.339

Михальченко Г.Г.

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

В сучасних умовах помітна тенденція до укладання нових угод про вільну торгівлю і використання різних механізмів економічного співробітництва щодо питань інвестиційної діяльності. Постійно ускладнюється конфігурація міжнародних інвестиційних угод. Останні, як правило, регулюють значне коло проблем: від питань охорони навколишнього середовища до впровадження інформаційних технологій. Такі кількісні і якісні зміни сприяють, з одного боку, створенню більш сприятливих міжнародних умов для іноземних інвестицій, але, в той же час означають, що урядам і компаніям доводиться мати справу з швидко змінною системою складного, багаторівневого і багатогранного комплексу норм. У зв'язку з цим організаційно-економічний механізм планування залучення інвестицій вимагає планування заходів щодо розробки і впровадження методів державного регулювання, що містить у собі розробку стратегії програм і планів, норм і нормативів, квот, митних і інших тарифів, субсидій і пільг, стандартів і сертифікатів, податків і кредитів, цін і гарантій, а так само розробку інституціональних і організаційних структур і законодавчих. Найважливішим завданням залишається збереження взаємоузгодженості цих умов з їх використанням як одного з ефективних інструментів для сприяння досягненню цілей розвитку країн.

Підходи до залучення іноземних інвестицій, їх значення для створення високотехнологічних виробництв і цілих галузей неодноразово підкреслювалися в дослідженнях вітчизняних учених, в директивних документах і законодавчих актах найвищих органів влади України. Питання інвестиційної діяльності досліджували Аптекарь С.С., Барановський О.І., Пересада А.А., Майорова Т.В., Марущак А.І., Козюк В.В., Мельник В.В., Чумаченко М.Г. і ін. Велика увага проблемам вивчення іноземної інвестиційної діяльності приділялася в працях західних учених-класиків Дж. Кейнса, Э. Хекшера, Р. Нурксе, С. Хаймера, П. Баклі, Дж. Даннінга, В. Леонтьєва [1-5].

Метою статті є проведення аналізу динаміки прямих іноземних інвестицій, визначення основних методів збільшення інвестиційних потоків та розробка напрямків активізації залучення іноземних інвестицій.

Рівень інвестицій надає істотний вплив на об'єм національного доходу суспільства, від його динаміки залежить безліч макропропорцій в національній економіці. Відкладати твердження в Україні інвестиційної моделі розвитку економіки неприпустимо, оскільки за останні роки по рівню конкурентоспроможності в світовому рейтингу ми постійно рухаємося вниз. Так, згідно рейтингу конкурентоспроможності світового економічного форуму, Україна в 2005 р. займала 68-е місце, а в 2006 г. - вже 78-і [5]. Втім, в рейтингу найпривабливіших для іноземних інвесторів країн, складеному Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) шляхом опитування представників приблизно 200 транснаціональних корпорацій Україні відведено 18-е місце. Якщо пригадати, що Всесвітній банк по показнику легкості ведення бізнесу "відправив" Україну на 139-е місце, то така позиція в рейтингу ООН цілком може вважатися більш ніж успішною [6].

В 2007 році Україна увійшла в п'ятірку найбільших країн-реципієнтів (Російська Федерація, Румунія, Казахстан, Україна і Болгарія, у вказаному порядку), які притягнули 82% сукупного притоку інвестицій до Південно-східної Європи і СНД. Сама сума прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до Південно-східної Європи і СНД збільшилася на 68% і досягла 69 млрд. дол. Проведений аналіз свідчить, що прямі іноземні інвестиції до України зросли в

2007 р. порівняно з 2006 р. на 67,1% – до 7 млрд. 882,1 млн. дол. і на 1 січня 2008 р. становили наростаючим підсумком від початку інвестування в 1995 р. 29 млрд. 489,4 млн. дол. [4].

У 2007 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 8710,6 млн. дол. США прямих інвестицій, в т.ч. з країн СНД – 632,9 млн. дол. (7,3% до загального обсягу), з інших країн світу – 8077,7 млн. дол. (92,7%). У той же час нерезидентами вилучено капіталу на 1178,5 млн. дол. У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіку країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці тощо, за 2007 рік склав 7882,1 млн. дол., що на 67,1% більше приросту за 2006 рік. Протягом 2007 року 65 підприємств отримали інвестиції у розмірі понад 20 млн. дол. кожне, з них 10 – 100 млн. дол. і більше. Перше місце за обсягами інвестицій до України посідає Кіпр – 5 млрд. 941,8 млн. дол., друге – Німеччина (5 млрд. 917,9 млн. дол.), третє – Голландія (2 млрд. 511,2 млн. дол.). Росія посідає шосте місце після Австрії і Великобританії з обсягом інвестицій 1 млрд. 462,2 млн. дол. За нею йдуть США з 1 млрд. 436,8 млн. дол. [2, 3].

Таблиця 1

## Прямі інвестиції в Україну по країнах (на початок року; млн. дол. США)

Роки	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Німеччина	156,9	240,9	250,5	317,7	451,6	653,7	5503,7	5620,7
Кіпр	51,5	377,7	493,0	672,1	901,9	1101,4	1635,9	3011,7
Австрія	16,4	124,5	144,4	214,3	252,4	361,1	1439,5	1600,8
Сполучене Королівство	53,9	312,0	414,2	534,0	701,2	955,4	1174,8	1557,2
Нідерланди	46,5	362,2	374,1	396,3	459,9	637,2	919,5	1493,0
Сполучені Штати Америки	183,3	639,5	777,5	890,6	1060,2	1190,6	1387,4	1418,0
Російська Федерація	50,0	286,6	315,5	323,2	388,6	720,8	835,8	980,8
Франція	11,3	39,9	24,2	40,1	59,2	79,0	87,9	826,8
Віргінські острови	5,0	192,8	275,2	346,1	367,5	582,2	736,5	808,3
Швейцарія	38,4	163,3	224,0	272,2	321,6	442,3	456,4	504,9
Польща	20,5	62,8	69,3	98,1	152,7	194,7	225,5	366,0
Угорщина	20,0	51,9	58,3	79,8	128,7	177,3	191,0	364,5
Корея, Республіка	0,1	170,4	170,4	172,1	172,4	172,4	172,2	167,2
Канада	19,4	57,5	52,5	62,5	79,8	117,8	154,3	158,5
Ліхтенштейн	19,3	75,3	45,7	72,3	87,3	127,2	126,2	147,3
Данія	3,7	11,1	17,2	35,5	73,8	106,0	130,4	140,2
Швеція	19,1	77,1	89,2	90,4	103,1	120,3	134,1	137,1
Італія	19,2	72,2	81,1	86,5	94,9	103,1	117,4	132,8
Інші країни	162,4	557,3	679,0	768,0	937,6	1204,5	1461,5	1750,2
Разом	896,9	3875,0	4555,3	5471,8	6794,4	9047,0	16890,0	21186,0

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, на 1 січня 2008р. склав 29489,4 млн. дол., що на 36,5% більше обсягів інвестицій на початок 2007 року та в розрахунку на одну особу становить 636,5 дол.

Розглядаючи структуру ПІІ, можна зробити висновок про їх неоднорідність. Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 8138,0 млн. дол. (27,6% загального обсягу прямих інвестицій в Україну), в т.ч. переробної – 6941,0 млн. дол. та добувної – 1059,5 млн. дол. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 1685,6 млн. дол., у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 1564,0

млн. дол., машинобудування – 1049,6 млн. дол., хімічну та нафтохімічну промисловість – 838,8 млн. дол.

У фінансових установах акумульовано 4793,9 млн. дол. (16,3%) прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 3056,4 млн. дол. (10,4%) та в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, – 2550,6 млн. дол. (8,6%).

Сума кредитів та позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 січня 2008р. становила 4001,6 млн. дол. Найбільше їх надійшло з Кіпру – 1082,6 млн. дол., Нідерландів – 577,5 млн. дол., Франції – 434,9 млн. дол., Німеччини – 340,2 млн. дол., Польщі – 211,8 млн. дол., Російської Федерації – 209,0 млн. дол., Сполучених Штатів Америки – 206,8 млн. дол. та Сполученого Королівства – 160,3 млн. дол. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, включаючи позичковий капітал, на 1 січня 2008р. становив 33491,0 млн. дол. Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 8138,0 млн. дол. (27,6% загального обсягу прямих інвестицій в Україну), у т.ч. переробної – 6941,0 млн. дол. та добувної – 1059,5 млн. дол. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 1685,6 млн. дол., у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 1564,0 млн. дол., машинобудування – 1049,6 млн. дол., хімічну та нафтохімічну промисловість – 838,8 млн. дол.

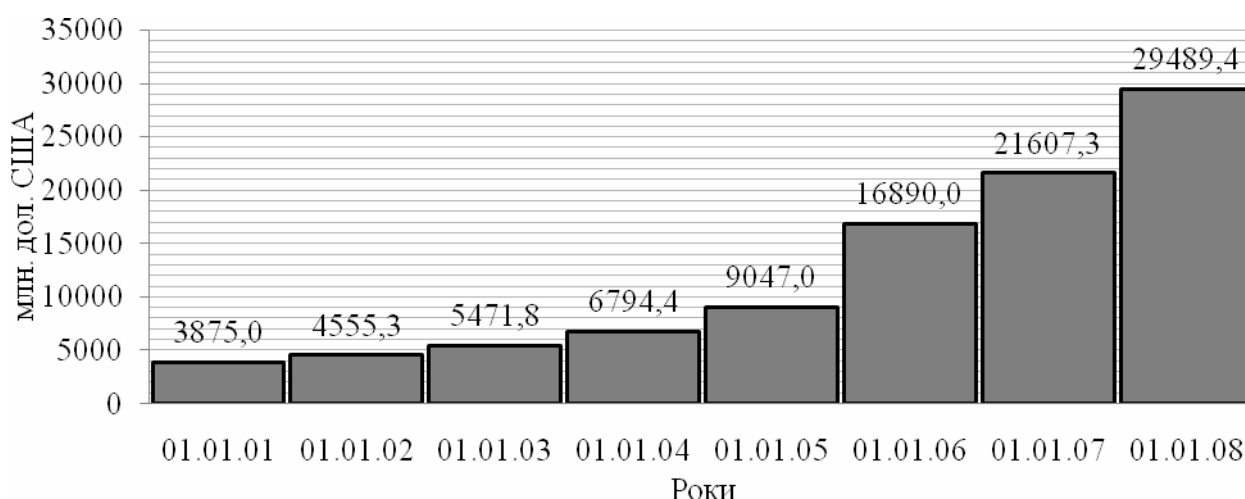


Рис.1. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну [4]

Проте слід звернути увагу, що іноземні інвестиції не є способом «створення чудес». Використання іноземного капіталу – неоднозначний по своїх наслідках процес для країни-одержувача, який характеризується взаємодією позитивних і негативних тенденцій. Йому, як і будь-якому комплексному суспільно-економічному явищу, властивий внутрішній динамізм, який, у свою чергу, пов'язаний з виникненням і реалізацією сукупності суперечливих інтересів суб'єктів різних рівнів, що беруть участь в інвестиційній співпраці.

Структурними елементами такої системи інтересів виступають: по-перше, економічні інтереси окремих держав світового господарства, що виникають під час здійснення ними економічних функцій на міжнародному рівні; по-друге, економічні інтереси національних суспільств, об'єднань, відомств, міністерств, регіонів, які прямо або опосередковано беруть участь в міжнародній інвестиційній взаємодії; по-третє, інтереси національних і сумісних підприємств, що діють як на двосторонній, так і на багатобічній підставі. Реалізація проектів

залучення інвестицій відбувається найбільш ефективно за умови активізації фактора державного регулювання даного процесу.

Вивчення досвіду інших країн показує, що потреба в державному регулюванні виникає перш за все в країнах з багатоукладною економікою, які прагнуть створити пільговий режим, сприятливий клімат для іноземних інвестицій. Так було в Африці, де приймалися кодекси іноземних інвестицій і інші інвестиційні закони, в країнах Латинської Америки, де разом із законами про іноземні інвестиції (Аргентина, Бразилія) приймалися і спеціальні галузеві кодекси (наприклад, Нафтовий закон 1958 р. і Гірський закон 1965 р. в Мексиці). Велика увага приділяється іноземним інвестиціям в законодавстві Ірану, Індії, Філіппін і інших країн. Відомо, що в країнах з розвинутою ринковою економікою (США, Німеччина, Англія, Франція) спеціальних законів про іноземні інвестиції немає. Як правило, до діяльності іноземних інвесторів і до допуску взагалі іноземного капіталу застосовуються загальні положення цивільних або торгових кодексів, норми регулюючі підприємницьку діяльність в цих країнах.

Аналізуючи тенденції в галузі регулювання інвестиційної діяльності, продовжує існувати ситуація, що спостерігалася в попередні роки: зміни режимів регулювання в своїй масі сприяють здійсненню ПІІ. Вони охоплюють спрощення процедур, розширення стимулів, зниження податків і підвищення ступеня відвертості для зарубіжних інвесторів. При цьому, проте, мали місце і вельми примітні кроки в протилежному напрямі (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Зміни в національних режимах регулювання ПІІ, 1992-2006 рр.

Роки	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2004	2005	2006
Кількість країн, які внесли зміни в свої інвестиційні режими	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	93
Кількість змін в режимах регулювання, у т.ч.:	79	102	ПО	112	114	151	145	140	150	208	248	244	184
– створення більш сприятливих умов для ПІІ	79	101	108	106	98	135	136	131	147	197	236	220	147
– створення менш сприятливих умов для ПІІ	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	37

Як видно з табл. 2, кількість країн, які внесли зміни в свої інвестиційні режими за чотирнадцять років виросла більше ніж в двічі, при цьому переважає кількість країн, що створюють більш сприятливі умови для ПІІ. Ці данні дозволяють зробити висновок про підсилення ролі державного регулювання в інвестиційній діяльності.

В Україні закон "Про режим іноземного інвестування" було прийнято 19 березня 1996 року, зміни вносилися лише 11 червня 2003 року, тобто не враховувалися останні тенденції світової глобалізації, трансформаційні процеси, які будуть відбуватися після вступу країни в Всесвітню торгову організацію. Визначення категорії "іноземні інвестиції" є ключовим питанням для законодавця, оскільки таким чином він визначає коло правовідносин, які підпорядковані регулятивному процесу даного законодавства. Признаючи ту чи іншу особу іноземним інвестором, держава тим самим визначає його право на пільги та гарантії, що проголошені в Законі "Про режим іноземного інвестування". Недоліком цього Закону є перехрещення двох названих підходів до формування правової бази.

З юридичної точки зору центральною проблемою забезпечення сприятливого інвестиційного клімату є проблема стабільності правового регулювання. Вкладаючи свої капітали, іноземний інвестор хоче мати гарантію, що умови інвестування не зміняться надалі і що будь-які зміни в законодавстві не погіршать комерційні (матеріальні) результати його діяльності як інвестора, на досягнення яких він розраховував, ухвалюючи рішення про свої капіталовкладення в даний проект за даною угодою.



Другою складовою, що стимулює інвестиційну активність є податкова політика держави. Дослідження досвіду деяких країн Європи та країн з перехідною економікою щодо функціонування в них податкових пільг або стимулів, наведених у табл. 3, підтверджує зростання в них обсягів прямих іноземних інвестицій. Така гарантія пов'язана з питанням про непорушність укладених з іноземним інвестором договорів, на підставі яких він робить внесок.

Таблиця 3

Податкові стимули у деяких країнах Європи і країнах з перехідною економікою

Країна	Податкові канікули / Звільнення від оподаткування	Зменшення податкової ставки	Інвестиційні скидки / Податковий кредит	Зменшення чи звільнення від податків / ПДВ	Зменшення податків на дивіденди і відсотки	Вирахування оцінених витрат
Болгарія	+			+		
Угорщина	-		+	+		
Ірландія	+	+	+			
Казахстан	+			+		
Литва	+	+	+	+		
Мальта	+		+		+	+
Польща	+		+			
Росія	+	+		+		
Словенія			+	+		+
Узбекистан	+	+	+	+		

В Україні підприємства з іноземними інвестиціями сплачують податки відповідно до діючого загального законодавства. Податкові стимули застосовуються тільки у вільних економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку, ставлення до яких в країні продовжує бути неоднозначним. Тематичний аналіз дозволяє констатувати, що Законодавча база процесу іноземного інвестування повинна охоплювати всі аспекти цієї багатогранної діяльності. На сучасному етапі в Україні законодавчо не визначені процеси іноземного кредитування, створення кредитних співтовариств, концесій, надання прав власності на землю; не розроблено також механізми державного страхування іноземних інвестицій, створення страхових фондів.

### ВИСНОВКИ

Проведене дослідження демонструє недостатню увагу держави до питань законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності, відсутність створення чіткої та однозначної правової бази, яка б залучала капітал у різні галузі української економіки. Першоосновою пошкваллення інвестиційної активності є державна підтримка інвестицій і підприємництва з метою розвитку ринкових відносин і конкуренції в інвестиційній сфері. Активізацію залучення прямих іноземних інвестицій може стимулювати удосконалення відповідних інституційних і організаційних структурах, які повинні виконувати функції по активізації інвестиційного потенціалу з метою забезпечення стійкого економічного росту.

### ЛІТЕРАТУРА

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. <http://www.un.org/russian/esa/economic/investment2006.pdf>
3. [http://www.un.org/russian/esa/investment\\_2007.pdf](http://www.un.org/russian/esa/investment_2007.pdf)
4. Антекар С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів // *Економіка України*. - 2007. - №1. - С. 42-43.
5. Пономарь Т. Голь без выдумки // *Бизнес*. - 2007. - № 45. - 21-23

УДК 338.2

Олійник А.Д.

## ТЕХНОЛОГІЯ МОДЕЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ НАУКОВО-ВІРОБНИЧИХ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР

Однією з найважливіших характеристик кожної держави на міжнародній арені є її конкурентоздатність у тих або інших видах економічної діяльності в порівнянні з іншими країнами. Пріоритет у розвитку багатьох з них може виникати лише на першому етапі через надлишок того або іншого виду ресурсів, або особливостей податкової системи, або діючого законодавства. Далі глобалізація економіки диктує інтенсивні методи розвитку, необхідність вкладення інвестицій в інноваційну діяльність, модернізацію виробництва, активну конкурентну боротьбу на ринку продукції, чому сприяє створення кластерів.

Висунута М.Портером теорія національної, регіональної й місцевої конкурентоздатності, що поставила в центр уваги кластерну модель господарювання [1], практично відразу була схвалена та взята на озброєння й теоретиками, і практиками в різних країнах світу. Відповідно до цієї теорії, у мікроекономічному діловому навколишньому середовищі, де всі елементи зібрані разом, кластери виконують провідну роль. Саме кластери є будівельними блоками в продуктивній, інноваційній економіці [2].

Промислові кластерні структури одержали поширення в усьому світі й особливо в країнах, які прагнуть до безперервного вдосконалення своєї економічної системи (Об'єднане королівство, США, Данія, Італія, Німеччина, Франція, Швейцарія тощо), у країнах, що розвиваються (Аргентина, Бразилія, Індія, Корея, Нігерія, Чилі тощо), а також у країнах арабського світу (Йорданія, Ліван, Марокко тощо). Це свідчить про світові масштаби кластеризації.

В Україні певний досвід побудови кластерних структур накопичено у Хмельницькій та Закарпатській областях (будівельні та інші кластери), у Донецькій області (кластер з виробництва пива), а також у Рівненській області (кластер деревообробних підприємств) та ін. [2; 3; 4].

Створення кластерних структур дозволяє по-новому глянути на можливості розвитку економіки окремо взятого регіону й держави, пояснити роль окремих компаній, уряду, іноземної конкуренції у формуванні сучасного бізнес-клімату.

За визначенням М. Портера: «Кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, которые действуют в определенной сфере и характеризуются общностью деятельности и взаимно дополняют друг друга» [1]. Виходячи з цього визначення, в дослідженні поняття «кластер» розглядається як стійка, упорядкована, добровільно об'єднана сукупність економічних суб'єктів, які виготовляють спеціалізовану конкурентоздатну на світовому ринку продукцію, до складу «ядра» якого входять науково-дослідні установи та вищі навчальні заклади як генератори інноваційних ідей та кадрового забезпечення.

Така структура кластеру визначається як інноваційний науково-виробничий кластер. Введення до складу кластерів наукових установ та вищих навчальних закладів дозволяє посилити інноваційний потенціал усіх підприємств, які входять до його складу. Розуміння необхідності впровадження інновацій проявляється в кластерах набагато сильніше. При цьому підприємства, які входять до складу кластера, можуть більше експериментувати й з меншими витратами, на відміну від підприємств-одинаків.

Аналіз останніх публікацій зарубіжних та вітчизняних науковців [1-8] свідчить про те, що більшість розробок присвячена дослідженню практики формування та розвитку кластерних структур в різних країнах світу, визначенню принципів та умов формування кластерів, обґрунтуванню їх структури.

Робіт, спрямованих на визначення технології моделювання сучасних регіональних кластерних структур, небагато [5; 7]. Виходячи з цього, розробка логічної послідовності дій, які дозволяють здійснити вибір і створити кластерну структуру, має як наукове, так і практичне значення.

Метою даної роботи є розробка загальної концептуальної схеми технології моделювання сучасних інноваційних науково-виробничих регіональних кластерних структур у вигляді логічної послідовності змістовних дій, які дозволяють створити таку структуру.

У запропонованій на рис. 1 схемі з технології моделювання регіональних кластерних структур першим етапом є визначення переліку інноваційних науково-виробничих кластерних структур, які можна створити в регіоні. Їх попередній вибір ґрунтується на наявності певних ознак, до яких відноситься:

- доведена конкурентоспроможність продукції підприємств, які утворюють «ядро» кластеру, на світовому ринку;
- наявність високих технологій, об'єктивна необхідність і можливість подальшого впровадження найбільш сучасних технологій;
- адаптованість підприємств до випуску широкої номенклатури продукції неосновної спеціалізації (товарів народного споживання тощо).

Ці ознаки відповідають ідеям Ф.Перру, який підкреслював, що аби зрозуміти джерело економічного зростання і змін, аналітики повинні акцентувати увагу на ролі галузей промисловості, які швидко розвиваються; домінують над іншими, завдяки великим розмірам; займають провідну роль в сфері інновацій.

Подальше вирішення питання з визначення переліку інноваційних науково-виробничих кластерних структур, які доцільно створити в регіоні, ґрунтується на проведенні економічного аналізу конкурентної стійкості провідних підприємств регіону, під якою розуміється вкорінення господарюючих суб'єктів в навколишньому зовнішньому середовищі.

Аналіз конкурентної стійкості передбачає:

- по-перше, кількісний аналіз конкурентної стійкості, тобто визначення ринкової позиції підприємств різних видів економічної діяльності в регіоні;
- по-друге, якісний аналіз наявності та складу ресурсної бази, яка необхідна для забезпечення конкурентоздатності підприємства, тобто умов конкурентної стійкості;
- по-третє, виявлення тих конкретних секторів економіки регіону, в яких можливе досягнення конкурентних переваг підприємствами регіону (аналіз кластерів).

Конкурентну стійкість конкретної галузі, підприємства в регіоні та доцільність кластеризації можна визначити, насамперед, за коефіцієнтами:

- локалізації виробництва на території регіону ( $K_l$ );
- спеціалізації регіону на виробництві даної продукції ( $K_c$ );
- виробництва продукції на одну особу в регіоні (країні).

Коефіцієнт локалізації може бути розрахований як відношення питомої ваги даної галузі в структурі виробництва регіону до питомої ваги тієї ж галузі в країні в цілому за показниками: обсягу виробництва продукції, вартості основних виробничих фондів, обсягу інвестицій в основний капітал, обсягу прямих іноземних інвестицій, експорту продукції тощо.

Коефіцієнт спеціалізації регіону на виробництві конкретної продукції можна розрахувати як відношення питомої ваги продукції, яка вироблена в регіоні, до питомої ваги тієї ж продукції, яка вироблена в інших регіонах країни.

Коефіцієнт виробництва продукції на одну особу розраховується як відношення питомої ваги галузі (виробництва) до питомої ваги населення регіону в населенні країни.

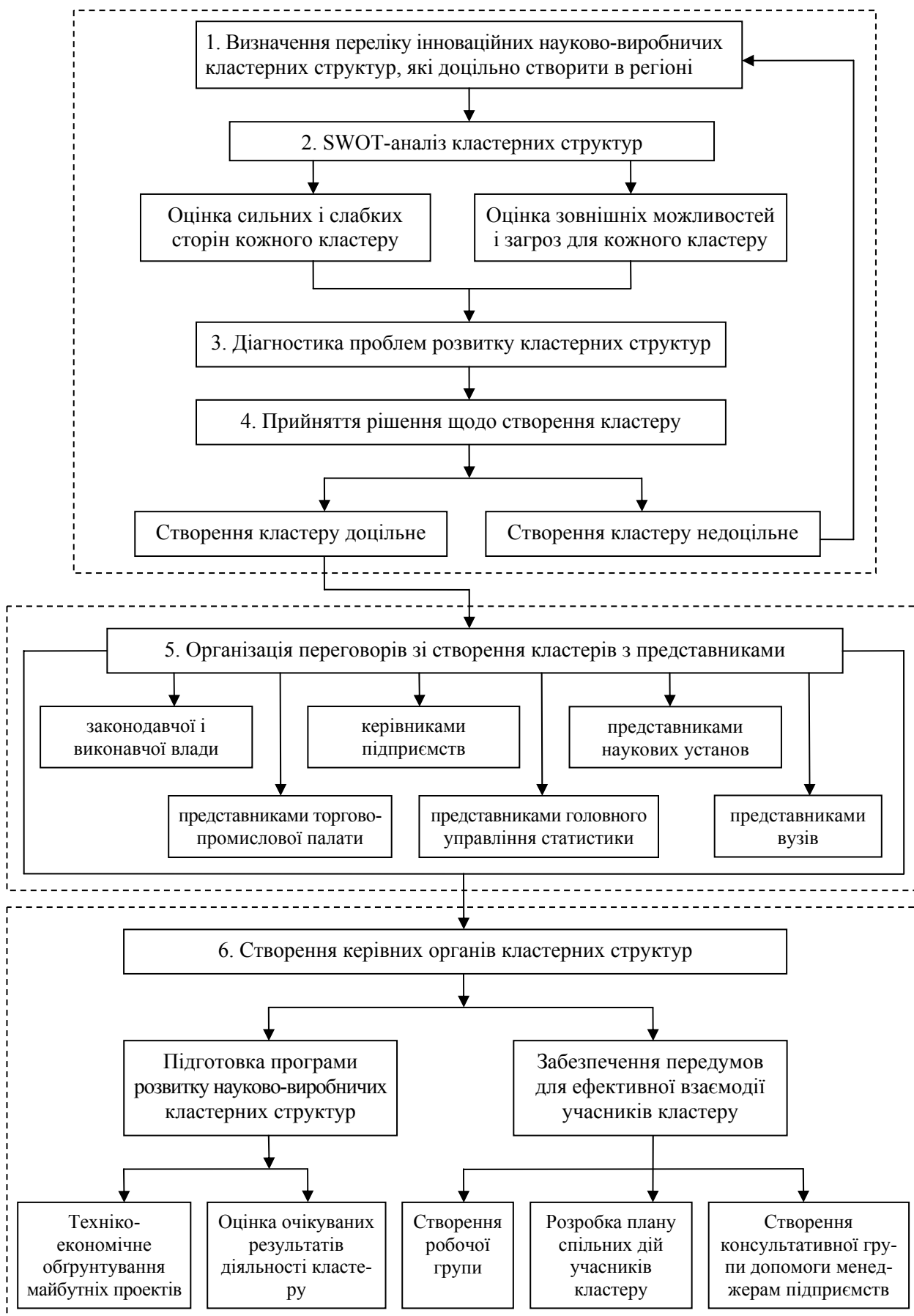


Рис.1. Технологія моделювання регіональних кластерних структур (фрагмент)

Якщо розрахункові показники більше або дорівнюють «1», підприємства виступають як підприємства ринкової спеціалізації і створення на їх основі кластерних структур є доцільним.

При формуванні кластерів та виборі з них найбільш пріоритетних необхідно також оцінити динаміку коефіцієнтів локалізації. Збільшення в динаміці коефіцієнтів локалізації свідчить про можливість розвитку кластеру, а зниження – про потенційну необхідність модернізації виробництва, а також неперспективність кластеру в майбутньому. На підставі розрахунків за наведеними показниками можна виділити сильні та стійкі кластери в регіоні, а також потенційні та латентні.

Другим етапом в технології моделювання регіональних кластерних структур є визначення сильних і слабких сторін кожного кластеру, оцінка зовнішніх можливостей і загроз для розвитку виробництва. До кластерів, які можна створити, наприклад у Харківському регіоні, на базі провідних підприємств, науково-дослідних і освітніх установ, належать наступні науково-виробничі кластери: енергетичного машинобудування; електротехнічного машинобудування; оборонно-промислового комплексу; авіабудування; ракетно-космічного комплексу; машинобудування для гірничо-видобувної та нафтогазової промисловості; комунального машинобудування; фармації, медичного устаткування і технологій та інші.

Стратегічна матриця SWOT-аналізу науково-виробничого кластеру енергетичного машинобудування (табл.1) має в цілому позитивний баланс.

Таблиця 1

Стратегічна матриця SWOT-аналізу науково-виробничого кластеру енергетичного машинобудування

Актив	Рівень важливості фактору	Пасив	Рівень важливості фактору
<b>I. Сильні сторони</b>		<b>I. Слабкі сторони</b>	
Відповідність технічного рівня продукції світовим стандартам	5	Відсутність чіткої стратегії розвитку енергетичного машинобудування в країні	5
Невисокі ціни на продукцію в порівнянні з цінами країн далекого зарубіжжя	6	Низький рівень диверсифікації продукції	4
Відпрацьована технологія обробки деталей та складання виробів в цілому	5	Високий рівень зносу основних фондів	5
Наявність наукової бази (фундаментальної та прикладної)	6	Незадовільний фінансовий стан окремих підприємств	5
Достатньо високий рівень кадрового потенціалу	5	Недостатній інноваційний потенціал	5
<b>Разом I розділ (С)</b>	<b>27</b>	<b>Разом I розділ (Сл)</b>	<b>24</b>
<b>II. Зовнішні можливості</b>		<b>II. Зовнішні загрози</b>	
Місткий зовнішній ринок енергетичної продукції	6	Активна інтервенція на внутрішній ринок зарубіжних виробників продукції енергетичного машинобудування	6
Монопольне становище на внутрішньому ринку України	5	Відсутність інвестицій для розвитку виробництва	5
<b>Разом II розділ (М)</b>	<b>11</b>	<b>Разом II розділ (З)</b>	<b>11</b>
<b>Усього активи (I р.+II р.)</b>	<b>38</b>	<b>Усього пасиви (I р.+II р.)</b>	<b>35</b>
<b>Баланс</b>	<b>+3</b>		

SWOT-аналіз (див. табл.1) свідчить про те, що, незважаючи на наявність слабких сторін і загроз зовнішнього середовища, науково-виробничий кластер енергетичного машинобудування регіону може бути створений і ефективно розвиватися за умови формування спеціалізації регіону на користь наукомісткої та високотехнологічної продукції енергетичного машинобудування та створення умов для її експорту, використання переваг міжнародного розподілу праці на основі розвитку коопераційних форм співробітництва з країнами ближнього та далекого зарубіжжя.

Основні заходи з побудови кластеру полягають у впровадженні новітніх технологій виготовлення продукції на всіх підприємствах кластеру з метою підвищення їх конкурентноздатності на світовому ринку та забезпеченні підтримки з боку держави.

Більш поглиблений аналіз сильних і слабких сторін кожного кластеру вимагає проведення діагностики стану і проблем розвитку підприємств, які увійдуть до кластерної структури, з метою визначення больових точок і можливостей їх усунення (третій етап).

Для діагностики стану кожного підприємства кластеру необхідна система показників, за допомогою яких можна оцінити цей стан. Виконувати діагностику пропонується за допомогою індикативного методу шляхом зіставлення фактичних і граничних або еталонних значень показників фінансового стану (платоспроможність, незалежність, доходність), операційних витрат на одиницю реалізованої продукції, обсягів виробництва продукції підприємством, у т.ч. на експорт, оборотності оборотних коштів, рентабельності продажу тощо, тобто тих показників, які всебічно характеризують фінансово-економічний стан підприємства.

Діагностика стану підприємств з енергетичного машинобудування на підставі наведених показників свідчить про те, що найбільш больовими точками в їх діяльності є недостатні (порівняно з еталонним значенням) обсяги експорту продукції, а також достатньо високі операційні витрати на одиницю реалізованої продукції на багатьох підприємствах енергетичного машинобудування, що знижує конкурентноздатність продукції за ціновим показником.

Четвертим етапом в технології моделювання регіональних кластерних структур є прийняття рішення на всіх рівнях щодо доцільності створення конкретного кластеру на підставі аналізу показників конкурентної стійкості кластеру, SWOT-аналізу кластерної структури в цілому, а також діагностики стану і проблем розвитку кожного підприємства, яке увійде до складу кластеру.

Наступним п'ятим етапом є організація переговорів зі створення кластерів з представниками законодавчої і виконавчої влади регіону і держави, керівниками підприємств, наукових установ та вузів (які ведуть підготовку фахівців для підприємств кластеру), а також з представниками торгово-промислової палати регіону та представниками головного управління статистики обласної державної адміністрації, які забезпечать робочу групу зі створення кластеру інформацією щодо цін та попиту на продукцію, а також статистичними даними для проведення діагностики стану підприємств кластеру.

Шостим і дуже важливим етапом в технології моделювання регіональних кластерних структур є створення керівних органів кластерних структур, найважливіша задача яких:

по-перше, підготовка програми розвитку науково-виробничої кластерної структури, техніко-економічне обґрунтування майбутніх проектів, оцінка очікуваних результатів діяльності кластеру;

по-друге, забезпечення передумов для ефективної взаємодії учасників кластеру: створення робочих груп; розробка плану спільних дій учасників кластеру; створення консультативної групи на підставі виділення представників з підприємств, наукових установ, вузів, органів державної виконавчої влади регіону, торгово-промислової палати для забезпечення інформаційної та консультативної допомоги керівництву та менеджерам підприємств, організацій і установ, які увійдуть до складу кластеру.

Сьомий етап пов'язаний з розробкою регіональної моделі управління кластерними структурами, яка передбачає: обґрунтування принципів взаємовідносин між учасниками кластеру, а також з органами державної і регіональної виконавчої влади; критерії ефективності управління кластерною структурою (як кількісний аналог цілей); фактори управління - елементи об'єкту управління та їх зв'язки, на які здійснюється вплив з метою досягнення поставлених цілей тощо.

Восьмий етап передбачає розробку системи державної підтримки кластерних структур. До елементів системи державної підтримки розвитку регіональних кластерних структур відноситься фінансова, матеріально-технічна, ресурсна та технологічна підтримка, а також сприяння об'єднанню в кластерну структуру, яке полягає в забезпеченні підтримки зовнішньоекономічної діяльності кластеру, податковому регулюванні, створенні системи підготовки та підвищення кваліфікації персоналу підприємств кластеру, правовому регулюванні розвитку регіональних кластерних структур та забезпеченні формування сприятливого середовища і ділового клімату.

Завершальним дев'ятим етапом технологічного процесу моделювання регіональних кластерних структур є інформаційна кампанія – позиціонування ідеї створення науково-виробничих інноваційних кластерів на державному та регіональному рівнях. Інструментарій PR-кампанії: засоби масової інформації, телебачення, круглі столи, презентація проєктів.

#### ВИСНОВКИ

На підставі проведених досліджень можна стверджувати, що концепція створення інноваційних науково-виробничих кластерних структур в промислово розвинених регіонах країни являє собою спосіб бачення структури економіки регіону по-іншому. Ціль її реалізації – підвищення конкурентноздатності підприємств регіону на світовому ринку.

Надана у статі концептуальна технологія моделювання регіональних кластерних структур, наукова аргументація показників конкурентної стійкості та їх критеріальних значень є тільки складовою частиною дуже ємної подальшої роботи, пов'язаної з вирішенням проблем державної підтримки та розвитку кластерних структур в регіонах України, особливо, інноваційних з наукомісткою продукцією світового рівня; створення формальних і неформальних механізмів поєднання разом учасників кластера, а також створення певного середовища для формування нового виду економічних відносин та економічної діяльності.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2000. – 496 с.
2. Шпак И.А. Кластеры как форма повышения конкурентоспособности перерабатывающих предприятий АПК Украины // В сб. науч. тр.: Управление экономикой переходного периода / НАН Украины. Институт-т экономики промышленности; Редкол.: Чумаченко Н.Г. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2004. – С.260-271.
3. Яроцук М. Кластерна модель як ефективний інструмент розвитку приватного підприємництва // В сб. науч. тр.: Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности / НАН Украины. Институт экономики промышленности; Редкол.: Булеев И.П. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2004. – С.70-77.
4. Свірський Р. Впровадження нових виробничих систем – кластерів: досвід Рівненської області. – Рівне: Рівненська торгово-промислова палата, 2004. – 44 с.
5. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст. – К.: Логос, 2002. – 646 с.
6. Воронов А. Кластеры – новая форма самоорганизации промышленности в условиях конкуренции // Маркетинг: методы, формы, исследования. – 2002. - №5. – С.37-45.
7. Волкова Н.Н., Сахно Т.В. Промышленные кластеры: – П.: Изд-во «АСМИ». – 2005. – 270 с.
8. Титов К. Региональная промышленная политика: цели, задачи, приоритеты // Проблемы теории и практики управления. – 2002. - №5. – С.22-31.
9. Хмельницкая В. Кооперация малых и средних предприятий в Италии // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. - №2. – С.94-105.

УДК 331.101.3

**Остафийчук А.В.**

## **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПЕТЕНЦИИ И ЛИЧНОСТНЫХ СТИМУЛОВ ЭФФЕКТИВНОГО ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Механизм оптимального стимулирования труда (МОСТ) должен обеспечивать адекватное самоопределение работника к труду, которое, в свою очередь, определяется уровнем компетентности и системой ценностей, сложившейся у отдельных исполнителей.

Стимулы, созданные в рамках МОСТ, должны поддерживать высокую степень удовлетворенности сотрудников своим материальным и моральным положением (поскольку от этого во многом зависят размеры прибыли, получаемой компанией).

Изменения в механизме стимулирования труда должны производиться специальной комиссией открыто для всех сотрудников организации, в соответствии с утвержденной в организации схемой внесения изменений [1].

Механизм оптимального стимулирования должен иметь потенциал изменчивости. Для этого должны выполняться следующие условия.

1. Механизм оптимального стимулирования должен быть чувствителен к условиям внутри организации и за пределами организации, т.е. механизм оптимального стимулирования должен обладать способностью гибкого и адекватного реагирования на изменения внешних и внутренних для организации условий разного рода.

2. Механизм стимулирования в соответствии с утвержденной периодичностью должен пересматриваться на предмет соответствия изменившимся внешним и внутренним условиям.

Инновационная компетенция (отношение к работе, стремление усовершенствовать и оптимизировать рабочий процесс) в данный момент развития экономики Украины является ключевым фактором успеха предприятия в целом и отдельного исполнителя в частности [2].

Цель статьи - проанализировать уровень удовлетворения личностных стимулов работников современных промышленных предприятий, определить направления развития инновационной компетенции.

На базовых предприятиях НКМЗ, ЭМСС, КЗТС ДМЗ и Славяжмаш были проведены исследования по четырем блокам:

1. Ценности работников и психологический климат организации

1.1 Значимость отдельных сторон работы

1.2 Влияние факторов психологического климата в организации на потребности работника

2. Оценка форм поощрения персонала

3. Оценка степени важности различных качеств основных рабочих производства

4. Диагностика корпоративной культуры организации

Пред посылкой для аналитических исследований будем считать модель «Управление-ценности-компетенции» (рис.1)

Инновационная компетенция соответствует высшему, четвертому уровню компетенций. Его достижение является первоочередной целью для успешной деятельности отдельного исполнителя и предприятия в целом.

На практике инновационная компетентность определяется уровнем постановки и удовлетворения личностных стимулов. С другой стороны, особое значение для успешного функционирования механизма оптимального стимулирования труда имеет эффективное использование тех же личностных стимулов [3].



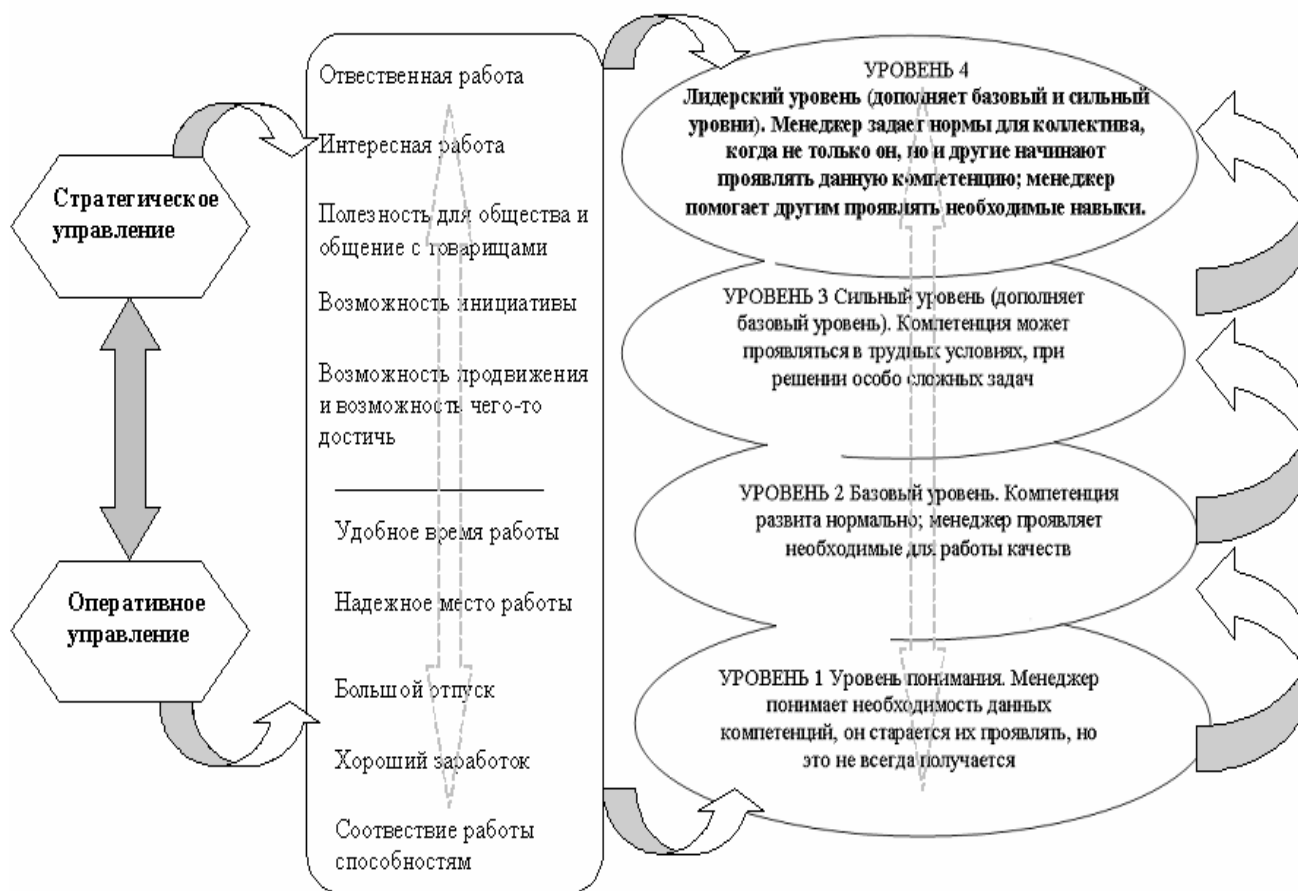


Рис.1. Модель «Управление – ценности - компетенция»

В условиях согласованности общих целей в управлении деятельностью работника по теории двойной мотивации в действие включаются внутренние стимулы, которые намного эффективней внешних.

К личностным стимулам относятся:

- чувство компетентности
- достижение результата
- интересные задания
- ответственность
- возможность профессионального роста
- участие в постановке задач
- самоконтроль
- повышение самоуважения
- самореализация
- личностный рост

В свою очередь личностные стимулы определяются системой ценностных ориентаций личности.

В целях анализа ценностных ориентаций рабочих и руководителей на базовых предприятиях был проведен опрос. Выборка составила 50 рабочих и 50 руководителей среднего звена. Каждому опрашиваемому предлагалось заполнить опросный лист.

Результаты опроса на НКМЗ представлены на рис.2 и 3

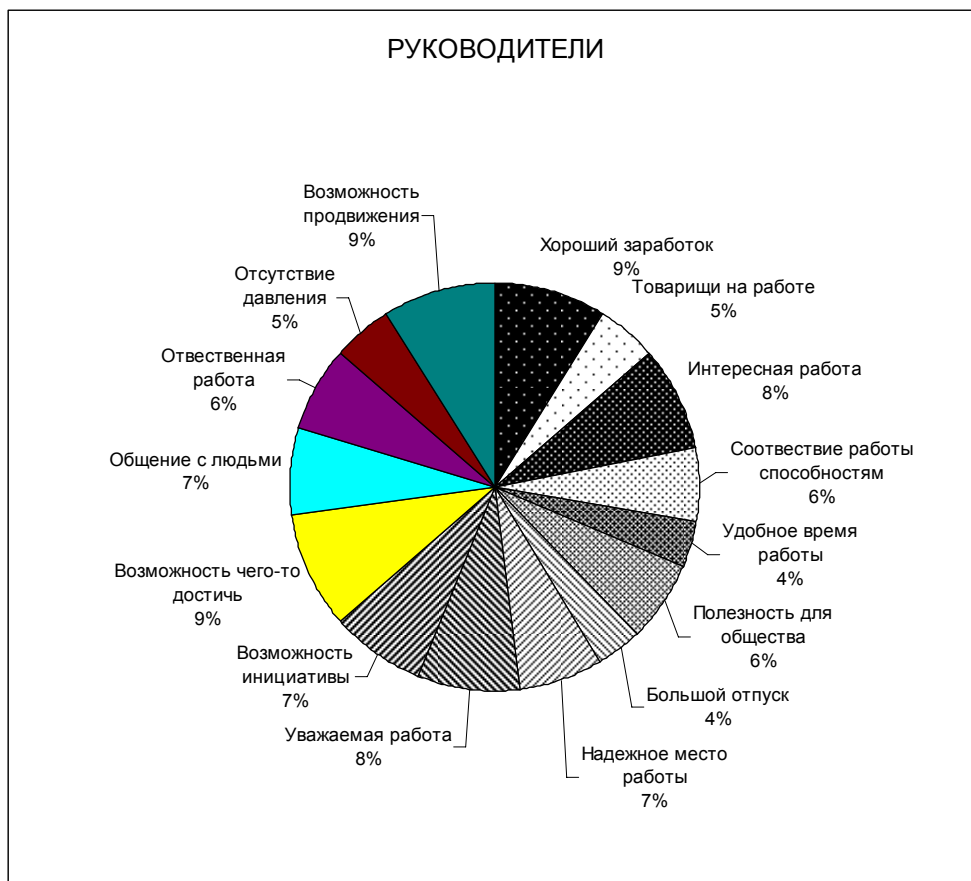


Рис.2. Ценностные ориентации руководителей ЗАО НКМЗ

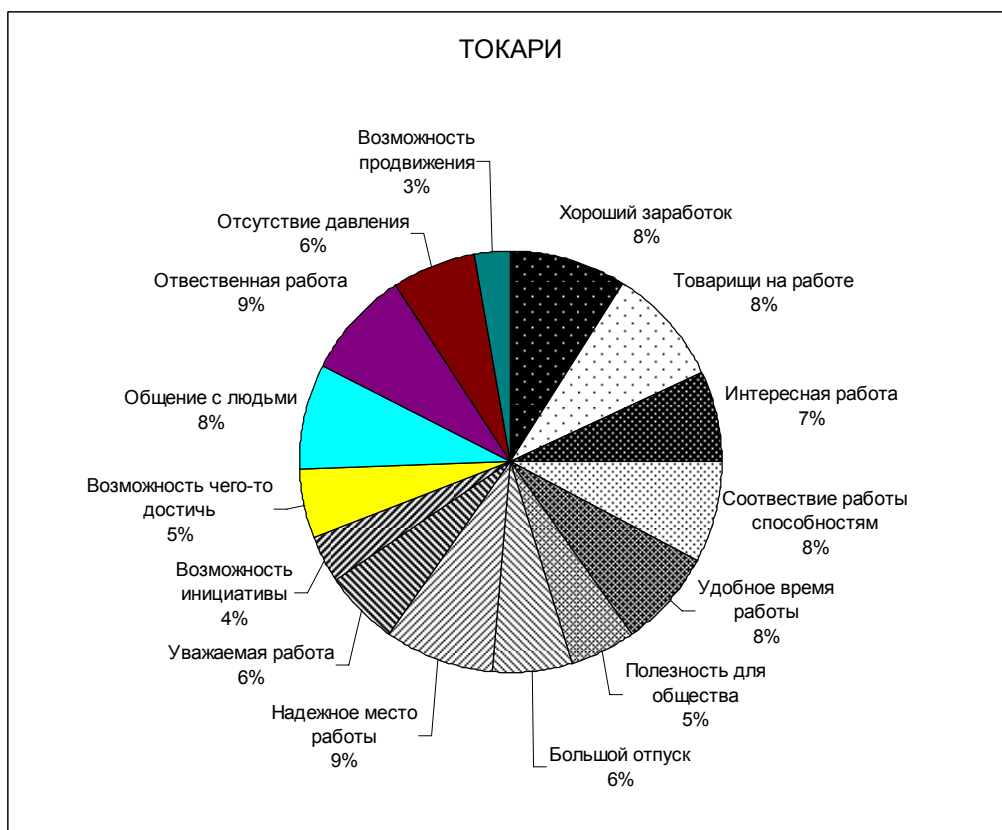


Рис.3. Ценностные ориентации рабочих ЗАО НКМЗ

Как показал анализ, на всех предприятиях региона присутствует значительный разрыв между оценками рабочих и руководителей. Что говорит о недостаточном знании и нежелании непосредственного исполнителя принимать активное участие в создании общей корпоративной культуры предприятий, о пассивном отношении ко всем базовым ценностям, кроме зарплаты. даже карьерный рост не находит среди основных рабочих достаточной оценки. А ведь как говорится, плох тот солдат, который не мечтает стать генералом.

Очень значительный разрыв ценности инициативы. В подавляющем большинстве рабочие считают, что за них должны думать руководители. Это, безусловно, сказывается и на отношении к работе, и на конечном качестве продукта.

### ВЫВОДЫ

Для закрепления желательных трудовых ценностей и образцов поведения большое значение имеет обращение к эмоциям, к чувству приверженности и патриотизма работников.

Культивируемое в организации отношение к людям, к их ошибкам особенно ярко проявляется в критических ситуациях.

Важно, чтобы даже в сложные моменты работы в организации сохранялась атмосфера сотрудничества и доброжелательности, то есть следует улучшать реакции руководства на поведение работников в критических ситуациях.

Эффективное управление предполагает наличие у менеджеров среднего звена базовой прогрессивной компетенции. Только руководитель, который обладает необходимыми знаниями и понимает стратегические цели деятельности предприятия, способен увлечь за собой работников.

Очевидно, что для того, чтобы повысить заинтересованность исполнителей в оптимизации рабочего процесса, необходимо усовершенствовать существующую на современных промышленных предприятиях компенсационную систему.

В практике управления предприятиями целесообразно использовать «агентный» подход в системе стимулирования.

В указанном подходе выделяются понятия стратегии агента (исполнителя) и центра (руководства), которые оптимально взаимоувязываются и дают возможность координировать удовлетворение личностных стимулов отдельных исполнителей в процессе достижения стратегических целей предприятия.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Козаченко А.В., Ляшенко А.Н., Ладыко И.Ю. *Управление крупным предприятием. – Монография. – К.: Либра, 2006. – 384 с.*
2. Новиков Д.А. *Стимулирование в социально-экономических системах (базовые математические модели).* М.: ИПУ РАН, 1998. – 216 с.
3. Коваленко Г.А. *«Корпоративный менеджмент» Учебное пособие по курсу Стратегия постоянных улучшений. Корпоративная культура фирмы как система ценностей: - Краматорск: ДГМА, 2003.- 120 с*
4. Гибсон Дж.Л., Иванцевич ДМ., Доннелли Д.Х. *Организации: поведение, структуры, процессы. - М.: ИНФРА-М, 2000.*
5. Дэвис Бейлстрекси. *Управление переменами. Человеческий фактор / журнал "Европейское качество" (№3, 2004)*

УДК 332.145

**Пап В.В.**

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ**

Економіка регіонів України як матеріальна база проведеної суспільної перебудови являє собою складний комплекс галузей, серед яких особливе місце належить промисловості. Розвиток промисловості сприяє раціональному розміщенню продуктивних сил, економічному розвитку регіонів країни, раціональному використанню природних ресурсів.

Найважливішим аспектом промислової політики держави є структурна політика, що передбачає формування пріоритетних напрямків промислової діяльності, секторів чи галузей, розвиток яких необхідний в першу чергу в силу їхнього впливу на економічну ситуацію в цілому.

Пріоритетні напрямки промислової діяльності пов'язані з галузями, що забезпечують технологічне ядро економіки: авіа- та автомобілебудування, галузева наука в частині розробки нових технологій, створення і розвиток технічної бази народногосподарського комплексу.

Промисловість як масштабна сфера прояву закономірностей і суперечностей системних ринкових трансформацій стала об'єктом досліджень з широкого кола проблемних напрямів. Це стабілізація виробничої динаміки та фінансово-економічної ситуації, промислова політика і механізми її реалізації, структурні реформи у промисловості, активізація інноваційних та інвестиційних процесів, державне регулювання промислового розвитку в перехідній економіці, соціально-трудова відносинами та соціальні наслідки ринкових перетворень у промисловості, екологічні проблеми, інформатизація виробництва як передумова зростання його ефективності і конкурентоспроможності, вплив нових глобалізаційних реалій на промисловий розвиток тощо.

Проте при зміні ринкових умов необхідною є формування структури промисловості, яка б відповідала прогресивним напрямкам розвитку розвинених країн. Адже в контексті глобалізації та інтеграції України у світовий економічний простір економіка країни та регіонів повинна бути конкурентоспроможною. Зважаючи на те, що промисловість займає ліву частку в структурі економіки України то дослідження даного сектору є надзвичайно важливим та актуальним.

Дослідженню тенденцій промислового виробництва на регіональному рівні присвячена значна кількість наукових робіт провідних вітчизняних вчених, таких як Амоша О.І., Геєць В.М., Данилишин Б.М., Долішній М.І., Лукінов І.І., Пила В.І., Стеченко Д.М., Чумаченко М.Г. та ін.

Зокрема, Захарченко В.І. вважає, що трансформація промислового комплексу повинна проходити шляхом інтеграції його у світову промислову систему [1].

Ефективність промислової політики країни через запровадження енергозберігаючих технологій в промисловому секторі економіки розглядає Метлова Л. та Тарасова М. [2].

Сардак С.Е. вбачає перспективний напрямок розвитку галузей промисловості шляхом удосконалення взаємовигідної співпраці вітчизняних промислових підприємств з провідними закордонними підприємствами [3].

Але значна кількість питань, пов'язаних із структуруванням промислового сектору в регіональному розрізі є невивченою.

Метою статті є розробка перспективного напрямку розвитку галузей промисловості на регіональному рівні шляхом удосконалення їх структури.

Структура промисловості країни формується під впливом багатьох факторів, найважливішими з яких є:

- науково-технічний прогрес;
- планові темпи розвитку всієї промисловості та її окремих галузей;
- концентрація, спеціалізація і комбінування виробництва;
- суспільно-історичні умови, у яких проходить розвиток промисловості;
- сировинні ресурси країни;
- міжнародний поділ праці;
- зміцнення позиції країни на світовому ринку.

У галузевій структурі промисловості відображається рівень індустріального розвитку країни та її економічна самостійність, ступінь технічної оснащеності промисловості і роль цієї галузі в народному господарстві. Галузева структура промисловості деякою мірою характеризує ефективність промислового виробництва. Прогресивність галузевої структури промисловості характеризується такими кількісними співвідношеннями окремих галузей і виробництв, при яких забезпечується найбільш ефективно використання досягнень НТП, форм і методів організації виробництва матеріальних і трудових ресурсів. Зміни в галузевій структурі на етапі розвитку економіки відбуваються відповідно до методів вирішення поставлених завдань.

Одним з основних показників, що вказують на необхідність зміни галузевої структури, є знос основних фондів, тому що в більшості галузей промисловості знос основних фондів значно перевищив 50%.

Найважливіша структурна проблема вітчизняної економіки - глибоке технологічне відставання від розвинутих ринкових економік.

На початку 90-х рр. в економіці України різко загострилися проблеми, пов'язані з падінням обсягів виробництва і продуктивності праці, наявністю великої кількості збиткових підприємств, високим фізичним зносом засобів виробництва, а також із трансформацією їхнього соціально-економічного укладу в зв'язку з переходом до ринкових відносин. Усе це обумовило в цілому необхідність великомасштабного реформування економіки, особливо базових галузей промисловості.

Промислова реструктуризація орієнтована на подолання історично сформованого техніко-економічного спаду і, у кінцевому рахунку, на докорінне підвищення економічної ефективності і конкурентноздатності національного виробництва, здійснюється за наступними взаємозалежними напрямками:

- реструктуризація відносин власності у сфері промислового виробництва;
- ліквідація збиткових і безперспективних виробництв, підприємств і окремих видів діяльності в промисловості при одночасній модернізації промислового виробництва на основі реалізації технологічних, економічних і організаційних інновацій на діючих і новостворених підприємствах;
- розвиток підприємницької активності населення і диверсифікованість економіки промислових територій, особливо при ліквідації великих підприємств, з метою забезпечення ефективної зайнятості трудових ресурсів, що вивільняються при реструктуризації, та підтримки соціально-економічної життєдіяльності цих територій у постреструктуризаційний період;
- створення нормативно-правової бази і методологічних основ реструктуризації промисловості, а також формування й організація діяльності інституціональних структур управління реструктуризацією, що діють на основі принципів соціального партнерства держави, населення і бізнесу.

Системний кількісний і якісний аналіз економічних і соціальних результатів структурних перетворень у промисловості країни, показує, що в числі реальних досягнень промислової реструктуризації найбільш рельєфно виділяються реструктуризація відносин власності і послідовне подолання техніко-економічного спаду виробництва.

Безсумнівним досягненням при реструктуризації вітчизняної промисловості варто вважати розробку і реалізацію соціально орієнтованих програм диверсифікованого розвитку економіки монопромислових регіонів, які піддаються реструктуризації.

Для України промисловість є найважливішою структурною ланкою економіки, адже на неї припадає понад 50% зайнятого в народному господарстві населення. Темпи росту, рівень розвитку і структура промисловості – важливі показники не тільки кількісної, але і якісної характеристики народного господарства та життєвого рівня населення. На сьогоднішній день основу промисловості становить металургійний комплекс (25,0% промислового виробництва України), найважливішими видами продукції якого є труби, сталь, чавун, прокат.

В останні роки частка промислового сектору у валовій доданій вартості знаходиться на рівні близько 30% (див. рис. 1).

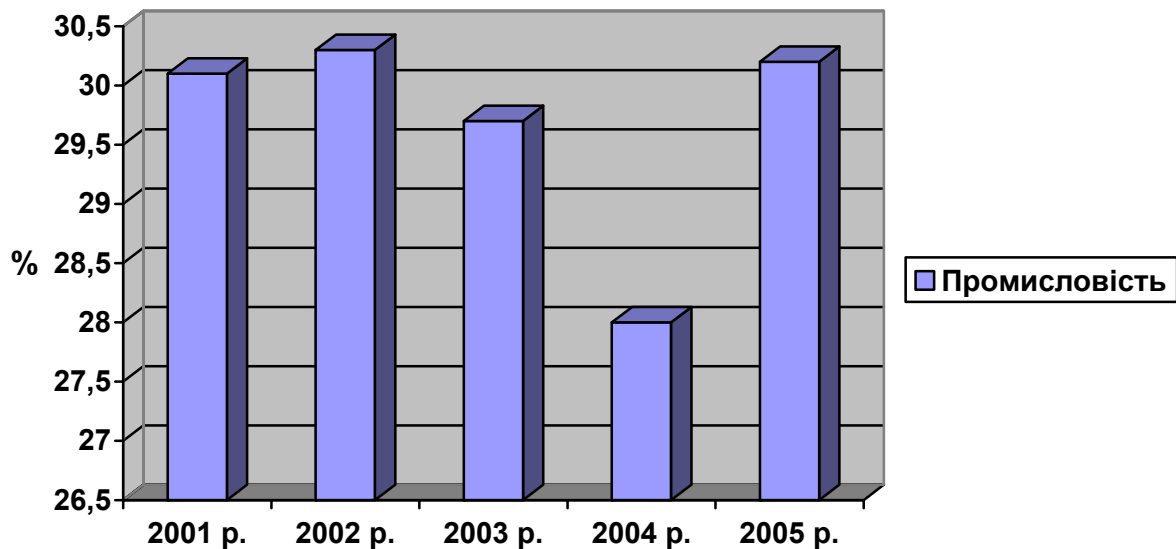


Рис. 1. Питома вага промисловості у валовій доданій вартості в Україні [4]

Загалом, 18 регіонів відносяться до промислово-аграрних, адже основна частка їх валової доданої вартості припадає на промисловість і варіює у межах 52,7% (Донецька область) – 16,9% (Одеська область).

Крім того, структура промисловості є неоднорідною за регіонами. Так, для більшості з них вирішальне значення продовжує мати одна-дві галузі: для 15 регіонів – харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів; для Дніпропетровської та Донецької областей – металургія та оброблення металу; для Запорізької – металургія та оброблення металу, машинобудування; для Луганської – нафтопереробка, металургія та оброблення металу; для Полтавської – виробництво продуктів нафтопереробки; для Рівненської та Хмельницької – виробництво та розподілення електроенергії, для Сумської – машинобудування та видобування енергетичних матеріалів.

Упродовж останніх років (2000 – 2006 рр.) українська промисловість забезпечувала стабільне нарощування виробництва, але у 2005 році його приріст значно уповільнився. Це зумовлено впливом зовнішніх факторів, а саме: підвищенням цін на енергоносії та несприятливими умовами на світових ринках для українського експорту (металопродукції). Разом з тим, у 2006 р. зростання на світовому ринку цін на продукцію металургійного комплексу дозволило стабілізувати ситуацію промисловості.

Позитивну динаміку, за підсумками 2006 року, у промисловому комплексі забезпечено зростанням на 6,3% виробництва в обробній промисловості (питома вага якої у загально-

му обсязі реалізованої промислової продукції України становила 76,2%), що мало місце у 24 регіонах.

Найбільший вплив на активізацію промислового виробництва мали такі провідні галузі обробної промисловості як:

- машинобудування (питома вага - 12,9%), приріст якого склав 11,8%, що спостерігалось у 25 регіонах і є свідченням якісних змін у структурі промислового виробництва у бік більш наукоємної, інноваційноспрямованої продукції. Визначальним чинником зростання виробництва залишається зовнішній попит на продукцію галузі, тобто, темпи росту випуску капітальних товарів залежать від обсягів експорту даної продукції, приріст якого у 2006 році склав 20,0% (механічного обладнання, транспортних засобів, приладів та апаратів, тощо), тоді як у 2005 році його обсяг знизився на 18,0% (при зростанні виробництва - на 7,1%). Така тенденція 2006 року є позитивною, оскільки свідчить про зростання рівня конкурентоспроможності;

- металургія і оброблення металу (питома вага – 24,4%), де приріст становив 8,9%, проти падіння на 1,5% у 2005 році. Це, в основному, пов'язано із зростанням зовнішнього попиту та утриманням експортних цін на металопродукцію на досить високому рівні. Вітчизняні металургійні підприємства експортують, головним чином, недорогоцінні метали (питома вага яких у загальному експорті країни складає 40,0%), що в цілому відповідає асортименту, який користується попитом на світовому ринку. Так, у 2006 році їх експорт зріс на 17,2%, проти 7,7% у 2005 році;

- харчова промисловість (питома вага – 14,8%), приріст – 10,0% і мав місце у 23 регіонах країни. Зростанню виробництва сприяло збільшення внутрішнього попиту, часткове відновлення наприкінці 2006 року поставок продукції м'ясної групи до Російської Федерації та значні обсяги надходження на переробку цукрових буряків і соняшнику. Чинником зростання галузі є також сприятлива кон'юнктура зовнішніх ринків для експорту вітчизняних продовольчих товарів.

Крім того, зростання промислового виробництва спостерігалось у добувній промисловості на 5,8% (у 22 регіонах) та виробництві і розподіленні електроенергії, газу та води на 6,7% (у 19 регіонах); тоді як у 2005 році мало місце відповідно їх зростання на 4,4% та 2,9%.

За підсумками 2006 року в Україні реалізовано промислової продукції (робіт, послуг) на суму 460,4 млрд. гривень, основна частина якої припадала на Донецьку (20,5% загальнодержавного обсягу) та Дніпропетровську (16,5%) області (див. табл. 1).

Слід зазначити, за підсумками 2006 року, втратила свої позиції лідера за обсягом реалізованої промислової продукції на одну особу Донецька область і посіла 3 місце, що обумовлено низькими темпами приросту реалізованої продукції в області (9,6%) на фоні Дніпропетровської (19,3%) та Запорізької (17,0%) областей, які і зайняли у 2006 році відповідно 1 та 2 місця. Загалом, економіка зазначених регіонів залежить від експорту, про що свідчить зростання у 2006 році експорту товарів майже на рівні приросту реалізованої промислової продукції (у 2006 році експорт товарів у Донецькій області зріс на 7,1%, Дніпропетровська – на 19,8% та Запорізька – на 17,6%) [4].

Поряд з викладеними конкретними досягненнями реструктуризації промисловості також важливим результатом її минулого етапу є в цілому накопичений унікальний досвід корінних структурних перетворень в економіці при переході її від централізованої системи управління до ринкових відносин в умовах глибокої економічної кризи. Він дозволяє, з одного боку, всебічно і предметно оцінити вже отримані результати реструктуризації промисловості, а з іншого боку - є дуже корисним при розробці стратегій по продовженню структурних перетворень у промисловості та регулюванню їх довгострокових соціально-економічних наслідків.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), у відпускних цінах виробника [4]

Регіони	Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), млн. грн.			Питома вага регіону, %		
	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Україна	326543,9	385398,5	460371,9	100,0	100,0	100,0
Автономна Республіка Крим	5080,5	6430,2	7083,2	1,6	1,7	1,5
Вінницька область	4951,7	5993,0	7020,4	1,5	1,6	1,5
Волинська область	2827,6	3580,1	4916,5	0,9	0,9	1,1
Дніпропетровська область	51174,9	63732,4	76011,7	15,7	16,5	16,5
Донецька область	82784,4	86244,1	94539,4	25,4	22,4	20,5
Житомирська область	3626,7	4495,8	5338,7	1,1	1,2	1,2
Закарпатська область	2352,8	2878,9	4280,4	0,7	0,7	0,9
Запорізька область	29851,1	33097,4	38721,9	9,1	8,6	8,4
Івано-Франківська область	4938,2	6493,5	9237,6	1,5	1,7	2,0
Київська область	8087,3	10479,3	13551,8	2,5	2,7	2,9
Кіровоградська область	2661,6	3127,6	3664,7	0,8	0,8	0,8
Луганська область	26591,1	33374,6	40052,4	8,1	8,7	8,7
Львівська область	7605,7	9985,8	12774,8	2,3	2,6	2,8
Миколаївська область	6826,2	7794,4	8999,2	2,1	2,0	2,0
Одеська область	7228,0	12837,7	12129,6	2,2	3,3	2,6
Полтавська область	19413,6	22242,0	29173,1	5,9	5,8	6,4
Рівненська область	3869,0	4789,9	5832,4	1,2	1,2	1,3
Сумська область	5646,6	6130,6	8518,5	1,7	1,6	1,9
Тернопільська область	1668,4	1917,4	2297,8	0,5	0,5	0,5
Харківська область	14916,6	18204,1	23716,6	4,6	4,7	5,2
Херсонська область	2417,7	2950,0	3377,1	0,7	0,8	0,7
Хмельницька область	3627,3	4761,5	5870,8	1,1	1,2	1,3
Черкаська область	5397,8	6788,6	8389,7	1,7	1,8	1,8
Чернівецька область	1105,3	1284,6	1592,1	0,3	0,3	0,3
Чернігівська область	4462,2	5050,0	6611,7	1,4	1,3	1,4
м.Київ	15694,2	18718,2	23837,7	4,8	4,9	5,2
м.Севастополь	956,1	1162,0	1499,3	0,3	0,3	0,3

Таким чином, системно-цільовий аналіз позитивних і негативних результатів реструктуризації промисловості показує, наявність у цьому складному соціально-економічному процесі багатьох проблем, що вимагають вирішення в перспективі як у галузях, де реструктуризація вже здійснюється в останні п'ятнадцять років, так і там, де комплексні перетворення промислового виробництва об'єктивно необхідні. Зокрема:

- удосконалення відносин власності;
- модернізація основних фондів;
- підвищення темпів розвитку й ефективності малого підприємства.

Поряд з відзначеними проблемами промислової реструктуризації в частині удосконалення відносин власності, модернізації матеріально-технічної бази промисловості і розвитку малого підприємства, дуже важливими для підвищення активності промислової реструктуризації є:

- забезпечення збалансованості економічних цілей реструктуризації промисловості, орієнтованих на підвищення рентабельності і конкурентноздатності виробництва в ринкових умовах;



- підвищення соціальної відповідальності бізнесу, що ініціює промислову реструктуризацію, у частині забезпечення зайнятості населення в регіонах реструктуризації, виплати гідної заробітної плати, активної участі у фінансуванні соціальної інфраструктури та здійсненні інших соціально необхідних заходів;

- активізація взаємовигідної інвестиційної та інноваційної діяльності на принципах міжнародного поділу праці;

- модернізація професійного потенціалу людських ресурсів, що беруть участь у реструктуризації, шляхом підготовки і перепідготовки управлінських працівників, технічного персоналу і виробничих робітників;

- підвищення соціальної ролі держави й органів місцевого самоврядування в регулюванні процесів реструктуризації та її поточних і довгострокових соціально-економічних наслідків на промислових територіях шляхом створення інституціональних, економічних та інших активних передумов ефективного вирішення виникаючих при цьому проблем.

При реально сформованому стані реструктуризації промисловості та її соціально-економічних наслідках доцільно в якості основних цільових завдань подальших структурних перетворень у перспективі розглядати наступні:

- інтенсифікація виходу промислового виробництва з історично сформованого техніко-економічного спаду на траєкторію поступального розвитку шляхом максимальної мобілізації національних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у сполученні з ефективним використанням переваг міжнародного поділу праці при структурних перетвореннях у промисловості;

- забезпечення збалансованості цілей і засобів досягнення росту рентабельності промислового виробництва та підвищення рівня і якості життя населення промислових територій;

- комплексне і найбільш ефективно використання соціально-економічного потенціалу промислових територій з метою підтримки їхньої життєдіяльності в основному за рахунок власних джерел розвитку.

На досягнення цих базових цілей повинні бути орієнтовані вирішення розглянутих раніше проблем, що можуть забезпечити вже в найближчій перспективі:

- активізацію технологічно і соціально орієнтованої інноваційної діяльності в процесі промислової реструктуризації;

- розвиток внутрішньогалузевих і міжгалузевих інтеграційних процесів і корпоративне співробітництво в сфері виробництва промислової продукції.

#### ВИСНОВКИ

Досліджено важливе питання розробки механізму розвитку галузей промисловості України в сучасних умовах. Запропоновані напрями розвитку промисловості України є потенційною можливістю покращити її потенціал та сприяти вирішенню таких важливих проблем, як забезпечення довгострокової присутності країни на світових ринках, участь в інтеграційних процесах, поширення зайнятості, впровадження наукових розробок, регулювання міграційних потоків, задіяння існуючих та побудова нових промислових потужностей, збільшення обсягів виробництва і продаж якісних товарів. Перехід до такого розвитку зумовить здійснення низки значних економічних перетворень та створення нового спектру організаційно-економічних та інституціональних рішень.

З метою формування стратегічних напрямків розвитку промисловості в подальшому потребують наукового дослідження стан та тенденції підгалузей промислового сектору економіки регіонів України.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Захарченко В.І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України. – Вінниця: Гітаніс, 2004. – 248 с.

2. Метлова Л., Тарасова М. Оцінка споживання енергоресурсів та викидів парникових газів у промисловості України.

3. Сардак С.Е. Розвиток галузей промисловості України в умовах посилення економічного співробітництва країн і динамічного розвитку інтеграційних процесів у світовій економіці // Формування ринкових відносин в Україні, №10(65), Збірник наукових праць, 2006, с.113-117.

4. ukrstat.gov.ua – Офіційний сайт Державного комітету статистики.

УДК 004.89

Плескач В.П.

## ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПОРТАЛА ЗАО НКМЗ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

Предприятие, как и любая организованная социальная структура, представляет собой уникальную и сложную систему взаимодействия и связей субъектов этой структуры для достижения определенной цели или результата [1].

Достижение поставленных целей, обозначенных в стратегических картах, каскадированных на все уровни управления, ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод» (ЗАО НКМЗ) реализует через непрерывное совершенствование бизнес-процессов и системы управления [2].

Одной из составляющих эффективности и качества систем управления является создание единого внутрикорпоративного информационного пространства, предоставление широких возможностей для работы с информацией.

Типичная ситуация, складывающаяся на крупном промышленном предприятии, - это наличие множества информационных систем (приложений), формируемых на протяжении определенного периода времени, и как следствие, наличие различных интерфейсов для доступа к информации, многообразии форматов данных, отсутствие универсальных механизмов поиска интересующих сведений [3].

С целью оптимизации процесса доступа к разнородной информации в ЗАО НКМЗ было создано единое приложение - корпоративный портал.

Корпоративный информационный портал (КИП) был реализован для решения задач формирования единого информационного пространства, взаимодействия сотрудников предприятия при решении бизнес-функций, оптимизации информационных потоков, поступающих на предприятие из сети Интернет и др. (рис. 1).

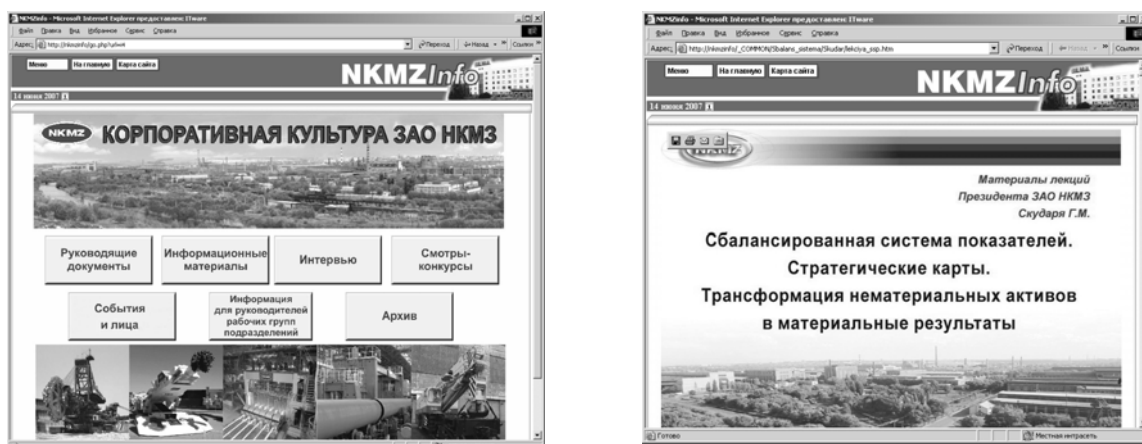


Рис. 1. Корпоративный информационный портал (фрагменты)

Анализ существующих в мире решений по построению и внедрению систем управления знаниями на предприятиях и статистика работы корпоративного информационного портала показала, что хотя КИП и обеспечивает хороший возврат инвестиций в корпоративные интрасети, работает он только с данными, из которых пользователь по-прежнему вынужден сам «выуживать» процессы и знания.

Цель статьи – показать на примере работы ЗАО НКМЗ на мировом рынке, что эффективность управленческих решений и их реализация во многом основываются на знаниях со-

трудников предприятия. Следовательно, эффективность управления и конкурентная способность предприятия непосредственно зависят от интеллектуальных способностей и уровня знаний, умений и творческой активности сотрудников.

Развитие информационных технологий сегодня на передний план выводит такие цели стратегического менеджмента, как генерирование, хранение, передача информации и знаний, чтобы превратить интеллектуальный капитал в источник достижения более высокого уровня конкурентных возможностей.

На основе анализа мирового рынка информационных технологий для управляющих систем поддержки принятия решений в основу программы дальнейшего развития информационного портала предприятия положена концепция перехода к системам управления, базирующихся на использовании технологии информационного обеспечения бизнеса и управления знаниями, а точнее, объединении этих двух направлений в систему бизнес-аналитики [4].

На рис.2 показана эволюция процесса объединения этих двух технологий.

Главный смысл изменений, которые происходят сегодня, заключается в том, что данные, полученные из баз данных бизнес-процессов корпоративной информационной системы, а также внешних источников, должны трансформироваться в информацию, а информация в знания, которые используются для эффективного управления бизнесом.

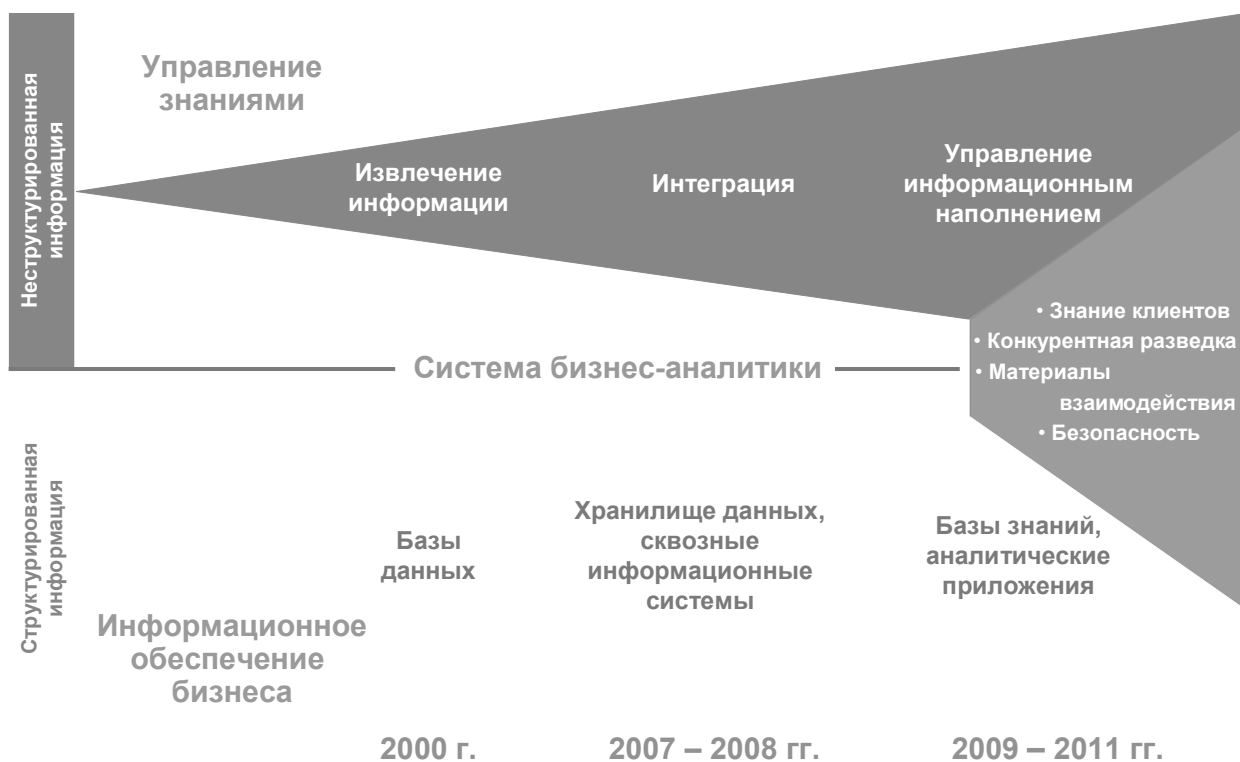


Рис. 2. Эволюция систем бизнес-аналитики

На рис.3 представлена схема, которую можно назвать «Информационным пространством предприятия». В информационном пространстве все потенциальные источники данных разделены на две основные группы: собственные данные предприятия и данные, источником которых является Интернет [3].

Далее все корпоративные данные делятся на структурированные и неструктурированные. К структурированным данным относятся те, которые чаще всего оперируют в информационных системах: сбалансированная система показателей, управление стоимостью, финансовый менеджмент, бухгалтерский учет, управление отношениями с клиентами, кадры и др.

К неструктурированным данным относятся зафиксированные результаты взаимодействия: руководства, протоколы, отчеты, документооборот, авторские материалы, научно-техническая информация, результаты маркетинговых исследований и др.

Данные из Интернет можно разделить на два основных подмножества:

- данные из видимой части WEB, т.е. то, что можно найти поисковыми системами – сайты партнеров, конкурентов, государственные сайты, новости и др.
- данные закрытой части WEB, т.е. базы данных, электронные архивы, материалы платных информационных агентств, тендеры, законодательство и др.

Таким образом, сведение вместе структурированных и неструктурированных данных является первым и наиважнейшим шагом к объединению систем информационного обеспечения бизнеса и управления знаниями и построению систем бизнес-аналитики [4].

Создание и развитие систем бизнес-аналитики предполагает разделение корпоративной информационной системы предприятия на два взаимодополняющих компонента: платформа, выполняющая все функции работы с данными, и надстройка, обеспечивающая перевод этих данных в информацию, воспринимаемую человеком, и знания, используемые для получения конкурентного преимущества

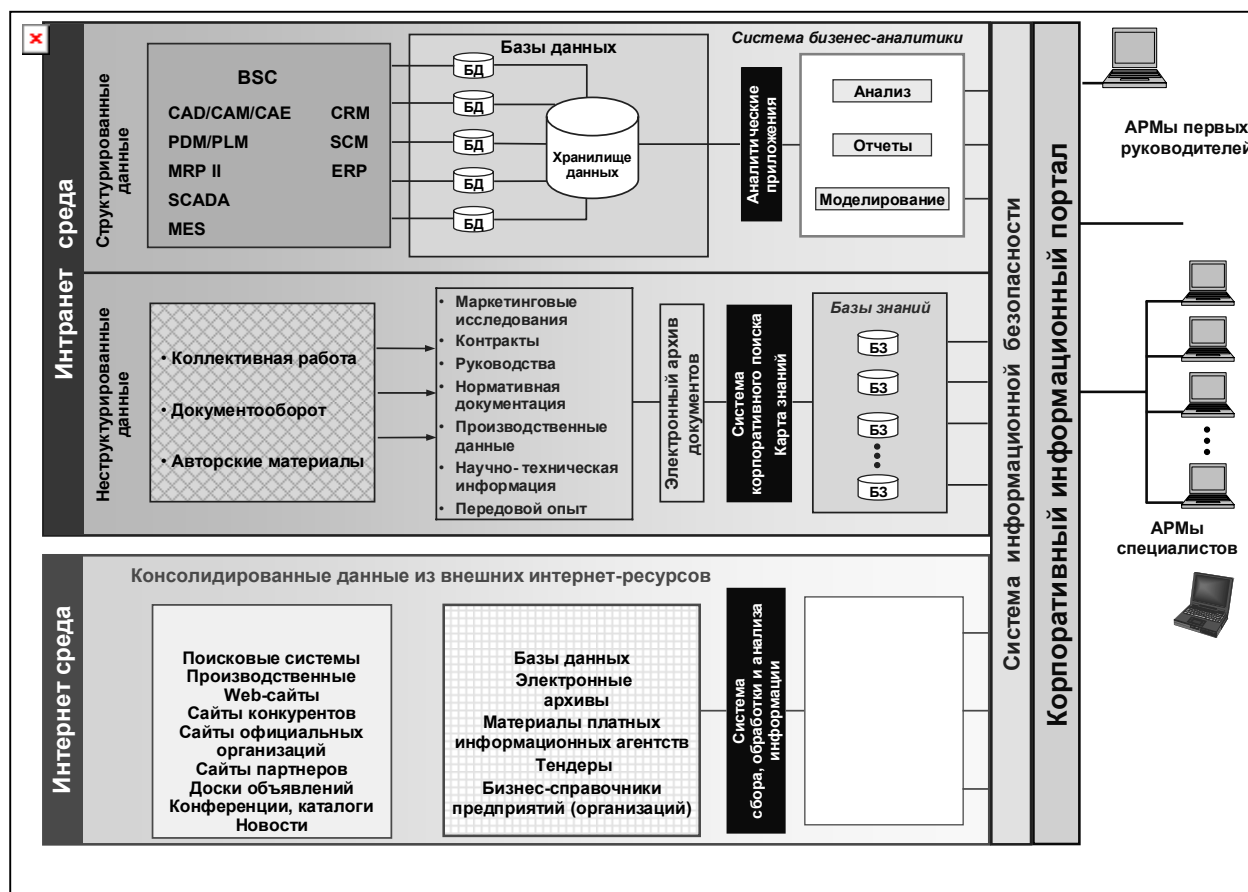


Рис. 3. Информационное пространство предприятия

В данной модели корпоративный информационный портал является единой точкой входа в корпоративной информационной системе, которая позволяет обнаруживать и высвобождать структурированную и неструктурированную информацию из различных источников с тем, чтобы превращать ее в корпоративное знание, необходимое для принятия решений.

Структура и содержание портала формируется на основании анализа информационных запросов руководителей и специалистов предприятия и динамично отражает их потреб-

ности при решении стратегических, тактических и оперативных задач. Укрупненная структура портала представлена на рис.4.

По мнению экспертов в области ИТ и управления знаниями, информационная инфраструктура является всеобъемлющей и хорошо организованной, если обеспечен доступ как к централизованной информации, так и местам ее возникновения, созданы структура и методы повторного использования знаний, а также разработаны и постоянно совершенствуются методики корпоративного обучения совместного использования знаний [5].

Учитывая вышеизложенное, основными направлениями развития корпоративного информационного портала являются:

1. Портал должен стать действенным инструментом, технологическим механизмом извлечения, формирования и распространения знаний на заводе, позволяющим пользователям корпоративной сети взаимодействовать друг с другом, помогая связывать информацию с коллективным пониманием, системой ценностей и опытом.

2. Портал должен создавать контекст для использования аналитических пакетов, таких как управленческие информационные системы, системы поддержки принятия решений, позволяющие выполнять анализ данных, осуществлять разведку и выделение главных событий во внешней среде, проводить анализ взаимосвязей событий.

3. Процесс традиционного компьютерного обучения очень формализован. Портал должен привязать обучающие программы к конкретным потребностям в реальном времени, давая возможность действительно непрерывного обучения, стать «самодокументирующимся» центром обучения на опыте.

4. Портал должен стать основой для внедрения на заводе методов интеграции информационных приложений, обеспечивая эффективный сбор информации из структурированных и неструктурированных источников разного типа.

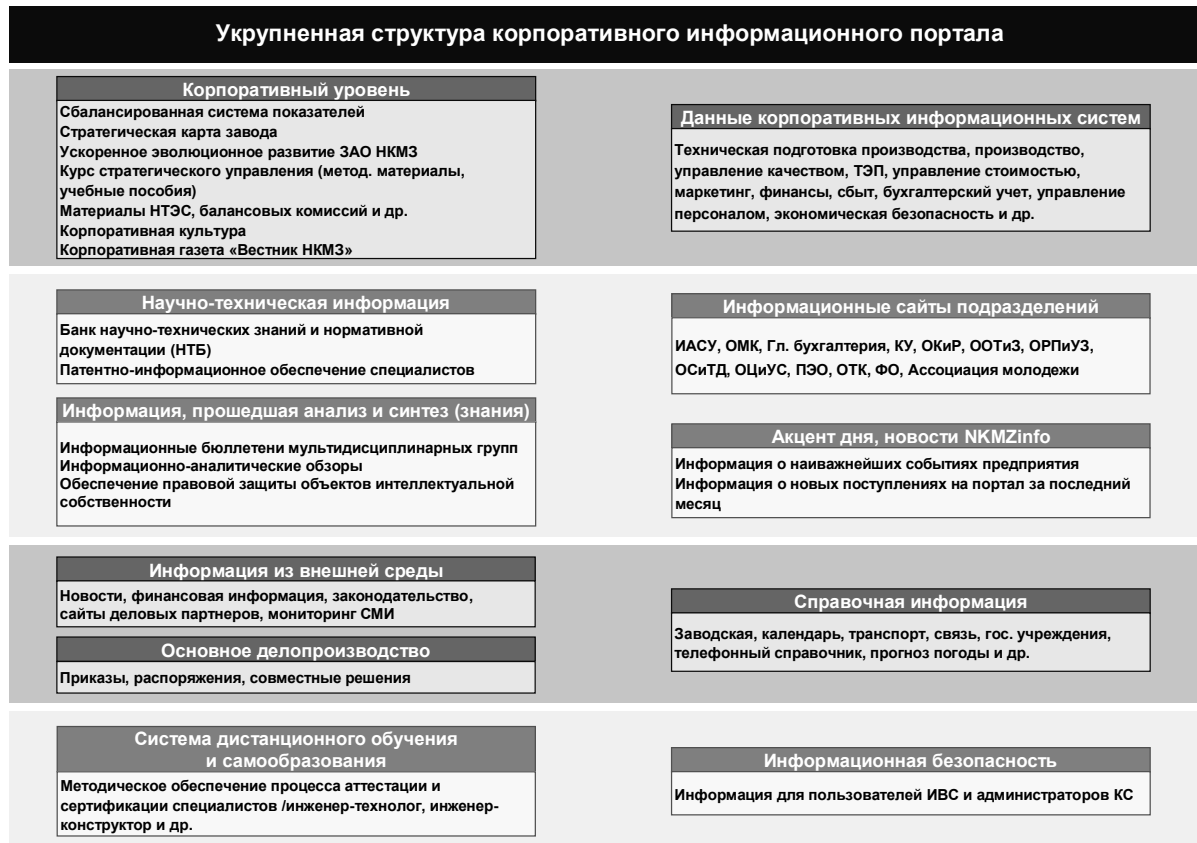


Рис. 4. Укрупненная структура портала

Программа работ по развитию корпоративного информационного портала призвана обеспечить потребности руководителей предприятия в информации, необходимой для реализации стратегических целей ЗАО НКМЗ, качественную информационно-аналитическую поддержку исполнения стратегий производств и функциональных подразделений предприятия, повышение творческой активности и интеллектуального уровня сотрудников предприятия, активное внедрение системы управления знаниями и направлена на достижение соответствия человеческого, информационного и организационного капитала подразделений стратегической карте предприятия [6,7].

Новые современные программно-технические решения, используемые при внедрении корпоративного информационного портала, позволят создать единую и постепенно обновляемую базу данных корпоративной информации, сформированной в соответствии с организационной структурой и поддерживающей разделение прав доступа.

### ВЫВОДЫ

Внедрение порталного решения не только дает преимущества при работе с информацией, но и повышает качество управления и контроля деятельности предприятия, позволяет сократить расходы на сопровождение пользователей и администрирование.

Благодаря возможности организовать на портале внутрикорпоративное обучение и простоте и наглядности работы, повышается уровень знаний сотрудников предприятия.

Интеграция внутренних информационных ресурсов сокращает потери времени за счет поиска по разрозненным информационным системам в 2-2,5 раза. Для всех сотрудников работающих на предприятии создаются удобные сервисы, позволяющие минимизировать «бумажную» работу.

Косвенным положительным моментом внедрения порталных решений является снижение совокупной стоимости владения ИТ-инфраструктурой, поскольку благодаря интеграционной составляющей портала нет необходимости поддерживать большое число интерфейсов между уже существующими информационными системами. Кроме того происходит снижение издержек благодаря упрощению работы конечных пользователей, в первую очередь, за счет более эффективного взаимодействия, и снижения временных затрат на поиск требуемой информации и принятия решений.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Скударь Г.М. *Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества. Проблемы и решения.* – К.: Наукова думка, 1999. – 496 с.
2. Скударь Г.М., Панков В.А. *Политика постоянных улучшений на промышленном предприятии. В стремлении к совершенству. Часть 1. Стратегия преобразований и инновационного развития. Учебное пособие.* - Краматорск: НКМЗ, 2006, — 103 с.
3. Листопад А.П. *Создание корпоративной информационной инфраструктуры для реализации стратегии развития крупного машиностроительного предприятия / Сборник научных трудов «Экономика Украины на пороге третьего тысячелетия».* – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. . – с.34-37.
4. Черняк Л. *Что Business Intelligence предлагает бизнесу // Открытые системы, 2003, № 4.* – с.91-97.
5. Джанетто К. *Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями.* - М.: Добрая книга, 2005. – 192 с.
6. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон *Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов и материальные результаты.* – М: Олимп-Бизнес, 2005. –512 с.
7. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. *Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию.* – М: Олимп-Бизнес, 2005. – 301 с.
8. Мильнер Б.З. *Управление знаниями. Эволюция и революция в организации.* - М.:ИНФРА-М, 2003. – 178 с.

УДК 658.012

**Погорелов Ю.С.**

### **РЕІНЖІНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК МЕТОД РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні дослідження діяльності підприємства, управління ним зумовили появу багатьох явищ та процесів, що зараз вивчаються, щодо яких не вщухають дискусії через наявність різноманітних поглядів. Одним з таких одночасно і явищем, і процесом є розвиток підприємства. Незважаючи на поширене використання терміна «розвиток», далеко не завжди автори публікацій розкривають його сутність, що приводить до недоречного використання цього поняття, плутанини його з поняттями еволюції, удосконалення, зростання, змін, функціонування.

Розвиток підприємства є складним багатограним поняттям, яке слід розглядати з позицій законів діалектики – як перехід підприємства через накопичення змін у його діяльності до нового, більш якісного стану, через що у підприємства як системи утворюються нові властивості, відкриваються якісно нові можливості та виникають нові способи їх використання, завдяки чому підприємство становиться спроможним виконувати нові функції або розширити виконання існуючих функцій, вирішувати нові, більш складні завдання.[1]

Якщо розвиток підприємства розглядати як перехід до якісно нового стану, то виникає питання способу, за допомогою якого такий перехід є можливим. Спосіб розвитку підприємства розглядається як сукупність заходів, дій, процедур, прийомів та правил (як формальних, так і неформальних), які визначають взаємодію працівників підприємства для здійснення переходу підприємства з одного стану, що визнано вихідним, до іншого, який слід розглядати як результат розвитку.

Вибір способу розвитку підприємства має враховувати ключове поняття переходу підприємства до якісно нового стану – зміни, що накопичуються. Отже, способи розвитку підприємства мають враховувати це ключове поняття.

Якщо розглянути результати наукових досліджень з метою вибору способу розвитку підприємства, то привертає увагу реінжиніринг бізнес-процесів (РБП). Така думка зумовлена сутністю РБП, його спрямованістю та очікуваними результатами. Але серед призначень РБП розвиток підприємства ще не розглядався, якщо не враховувати окремих пропозицій [2]. Тому доцільним є вивчення можливості використати РБП як спосіб розвитку підприємства.

Авторами реінжиніринга вважаються Дж. Чампи, Т. Давенпорт і М. Хаммер. Його концепцію було розроблено в ході реалізації наприкінці 80-х років ХХ століття консультативно-дослідного проекту, що здійснювався під керівництвом Т. Давенпорта. І хоча Т. Давенпорт першим розповів про отримані результати, саме М. Хаммеру вдалося залучити до них найбільшу увагу у статті, яку було надруковано у липні 1990 року у “Harvard Business Review”. У цій статті М. Хаммер стверджував, що компанії мають використовувати можливості нових інформаційних технологій для радикальної реорганізації ділових процесів (тобто бізнес-процесів) з метою різкого підвищення їх ефективності.

Виникненню реінжинірингу бізнес-процесів сприяло декілька обставин. З одного боку, виявилися закостенілість та значна інерційність управління великими підприємствами, через які управління не встигало швидко реагувати на зміни у динамічному зовнішньому середовищі. З іншого боку, загострення конкуренції призвело до вичерпання конкурентних переваг у зовнішньому середовищі та зумовило звертання до пошуку внутрішніх резервів. М.С. Дороніна, аналізуючи точки зору В.Г. Мединського, С.В. Ільдеменова, Є.Г. Ойхмана, Е.В. Попова та Т.В. Девенпорта, зазначає, що зовнішніми причинами виникнення та поширення реінжинірингу бізнес-процесів стали інтенсивне загострення конкуренції, зростання вимог

споживачів до якості товарів та послуг, а також до скорочення часу, що є необхідним на їхнє отримання, збільшення можливостей вибору товарів споживачами [3]. Основоположники реінжиніринга зазначали на декілька причин, через які суб'єкти господарювання удаються до проведення реінжиніринга, серед яких – бажання скоротити витрати на бізнес-процеси та бажання отримати серйозні конкурентні переваги.

Отже, виникнення та спочатку широке застосування РБП зумовлені змінами в економічній системі. І попри окремих складнощів та невдач у використанні реінжинірингу, в цілому реінжиніринг бізнес процесів слід визнати способом вирішення проблем певного характеру в організації діяльності та управління на підприємствах.

Це поняття використовується у сучасному управлінні підприємствами більш ніж чверть століття; велика увага до нього та спроби застосування з дещо іншими цілями спричинили у тому числі і деяку модифікацію цього поняття. Адже розповсюдження реінжинірингу сприяло збільшенню кількості завдань, що можуть бути вирішені з його допомогою. Так, крім традиційного призначення реінжиніринг розглядається як один з методів антикризового управління [6], знаходить використання в оптимізації виробничих потужностей через забезпечення узгодженого функціонування системи в часі та рівномірного завантаження роботою виробничих потужностей підприємства.

Сьогодні за результатами практичного використання РБП визнано способом оновлення підприємства, покращання діяльності чи перебудови підприємства, але визнано з певними обмовками: можливе значне скорочення чисельності персоналу; обмеженість кількості бізнес-процесів, що піддаються реінжинірингу; доцільність його застосування щодо процесів, що пов'язані із закупівлями, випуском продукції, управління складом, виконанням замовлень та виставлення рахунків, оскільки ці процеси мають вимірювані вхідні та вихідні параметри.

Метою статті є розглядання застосовності РБП щодо відносно нової сфери – розвитку підприємства. Дещо східним з поняттями оновлення підприємства, покращання діяльності чи перебудови підприємства слід визнати поняття розвитку: за сутністю процесів, що відбуваються (перебудова підприємства) або за результатом, що має бути отриманий (оновлення підприємства, покращання діяльності). Гнучкість реінжинірингу дозволяє розглядати його як спосіб розвитку підприємства.

Виходячи з розглянутої сутності РБП, його призначення, фундаментальних понять та зазначених обмежень, спробуємо з'ясувати, чи можна РБП використовувати як спосіб розвитку підприємства, якщо не повною мірою, то у який спосіб і якими мають бути передумови використання цього способу.

У всіх своїх наукових працях, написаних у тому числі і у співавторстві із Дж. Чампи, головою ради директорів консультативної фірми CSC Index, М. Хаммер послідовно застосовував стандартне визначення реінжиніринга як “фундаментального переосмислення та радикального редизайну процесів бізнесу з метою досягнення значного підвищення результатів діяльності у сучасних критеріях оцінки”. Ключовими словами цього визначення, головними поняттями в концепції реінжиніринга є “радикальний”, “значний” та “процес” (хоча у деяких версіях згадуються також “фундаментальний” та “редизайн”). Радикалізм показує, що редизайн має починатися з чистого аркуша, тобто з відмови від всіх попередніх процесів та припускень та початку всієї роботи заново.

Отже, як у засновників, так і послідовників реінжиніринг розглядається як перебудова бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві, з метою досягнення якісно іншого, більш високого рівня показників виробничо-господарської діяльності підприємства [8]. При цьому бізнес-процес розглядається як операція або група операцій, які мають вхідний продукт, додають до нього вартість та забезпечують вихідний продукт для внутрішнього або зовнішнього споживача [7].

З цієї позиції РБП можна використати як спосіб розвитку підприємства, адже перебудова бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві, має сприяти накопиченню змін у ді-



яльності підприємства, критична кількість яких за умов їх цілеспрямованості та комплексності дасть змогу підприємству перейти до нового, більш якісного стану. Але тут виникає запитання щодо докорінності перебудови бізнес-процесів та можливості опису всіх аспектів діяльності підприємства за допомогою бізнес-процесів. Адже, як зазначалося раніше, не всі процеси, що відбуваються на підприємстві, підкоряються реінжинірингу. До таких процесів Дж. С. Браун та П. Дуджуид у своїй книжки "Соціальне життя інформації" відносять управління підприємством.

Отже, за М. Хаммером реінжиніринг бізнес-процесів – це фундаментальне переосмислення та радикальний редизайн процесів бізнесу. Суть реінжинірингу, як його визначає Л. Шейн, полягає в рішучій, стрімкій й глибокій перебудові основ внутрішньофірмової організації та управління. Навіть ці два розуміння РБП є різними. Крім того, існуючі розуміння РБП розрізняються за мірою радикальності перебудови бізнес-процесів. Вона має бути революційною у М. Хаммера та Дж. Чампі, тобто нові процеси не є продовженням або удосконаленням тих процесів, що існували раніше, вони є принципово новими, і сукупність процесів на підприємстві має бути побудована «з чистого листа». У наступних дослідженнях міра революційності дещо пом'якшила і за дослідженнями О.В. Віноградової, у сучасній літературі виділяють три рівні реінжинірингу бізнес-процесів залежно від ступеня радикальності змін: поліпшення бізнес-процесів, перебудова бізнес-процесів та суто реінжиніринг бізнес-процесів.

Таким чином, щодо революційності або радикальності змін бізнес-процесів у їх реінжинірингу при розвитку підприємства виникають певні сумніви. Так, бізнес-процеси при розвитку підприємства мають бути перебудовані, але перебудовані настільки, настільки це потрібно для цілей розвитку. Тут проявляється характер використання РБП. Якщо при використанні РБП як такого метою є перебудова бізнес-процесів, то при використанні РБП як способу розвитку підприємства міра перебудови бізнес-процесів має другорядне значення; значення має сам бізнес-процес, неважливо від того, потрібно його перебудовувати чи ні. Тоді РБП слід розуміти як спосіб отримання якісних змін у діяльності підприємства, які є результатом окремих бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві. І зміни ці бізнес-процеси потребують лише тоді, коли якісні зміни у діяльності підприємства не можна отримати через якість самих бізнес-процесів.

При з'ясуванні можливості використання РБП як способу розвитку підприємства необхідно звернути увагу на загальні умови застосування РБП. О.В. Віноградова підкреслює дві фундаментальні складові РБП: перебудова менеджменту, його орієнтація на процесний підхід, що передбачає відмову від традиційної функціонально-ієрархічної організації управління і застосування сучасних інформаційних технологій. Відтак, якщо підприємство не перейшло на процесний підхід, то застосування РБП у його розвитку має носити локальний характер, тобто використовуватися щодо окремих процесів, що потребує типізації бізнес-процесів, які можуть бути різними за різними підходами.

Отже, принципових заперечень щодо використання РБП як способу розвитку підприємства не виявлено, але слід зазначити на використання не РБП як такого, а на використання окремих елементів, принципів, постулатів та фундаментальних положень РБП для забезпечення розвитку підприємства (табл. 1).

Для спрощення як об'єкти використання реінжинірингу вибрано елементи моделі 7S Т. Пітерса та Р. Уотермена; зв'язки між такими об'єктами дають змогу відстежувати зміни, що відбуваються на підприємстві за результатами реінжинірингу бізнес-процесів.

При розгляданні системи допоміжних інструментів мається на увазі не класична система збалансованих показників за Д.Нортоном та Р. Капланом, а сам принцип побудови оцінки, коли прикінцева оцінка формується за балансовим методом.

Таблиця 1

## Використання реінжинірингу у розвитку підприємства

Мета використання	Забезпечення очікуваних результатів бізнес-процесів, локальна або повна перебудова підприємства
Характер перебудови бізнес-процесів	Переважно – модернізація; рідше радикальна перебудова
Об'єкти реінжинірингу	Види структури підприємства, стратегія підприємства та порядок її реалізації, системи та процедури на підприємстві, сума навичок, стиль діяльності, спільні цінності
Допоміжні інструменти	Модель Т. Пітерса та Р. Уотермена, модель Дж. Коттера, система збалансованих показників

Отже, реінжиніринг бізнес процесів має забезпечити перебудову основ організації та управління підприємством певної глибини з певною швидкістю шляхом реорганізації процесів з метою переходу підприємства до якісно нового стану. Цьому має сприяти використання допоміжних інструментів. Їх призначення показано у табл.2.

Таблиця 2

## Призначення допоміжних інструментів у реінжинірингу бізнес процесів у забезпеченні розвитку підприємства

Інструмент	Сутність	Результати застосування
Модель 7S Т. Пітерса та Р. Уотермена	Моделювання підприємства як системи у вигляді сукупності взаємопов'язаних елементів	Конкретизує об'єкти для проведення цілеспрямованих змін
Модель Дж. Коттера	Структурування послідовності змін у діяльності підприємства	Дає змогу послідовно впроваджувати зміни на підприємстві, нейтралізуючи можливий опір змінам
Система збалансованих показників	Формування результуючої оцінки	Дає змогу комплексно оцінити зміни, що відбуваються на підприємстві

Модель 7S, яка була розроблена Т. Пітерсом, Р. Уотерменом та Дж. Філіпсом, передбачає представлення підприємства як сукупності елементів та зв'язків між ними: структура, стратегія, системи та процедури, сума навичок, склад персоналу, стиль та спільні цінності [10]. Її призначенням при застосуванні реінжинірингу бізнес-процесів є виділення об'єктів для проведення цілеспрямованих змін їх стану, що спричиняє отримання ними нових властивостей або підвищення якості зв'язків з іншими елементами.

Модель Дж. Коттера є результатом його пропозиції щодо послідовності з восьми фаз створення змін на підприємстві. Ця пропозиція є результатами аналізу найбільш розповсюджених помилок у створенні процесу змін. Такими фазами за Дж. Коттером є відчуття крайньої необхідності, формування коаліції/команди виконавців, формування чіткої стратегічної позиції, обговорення проекту шляхом групових та між групових комунікацій, виявлення можливих перепон, досягнення поетапних короткострокових успіхів, закріплення успіху та досягнення загального успіху проекту, підведення підсумків. Для кожної з фаз Дж. Коттер пропонує засоби її досягнення/реалізації, що спрощує практичне впровадження моделі у практику управління підприємствами. Модель Дж. Коттера не дозволяє здійснювати розвиток підприємства (бо в ній не визначаються напрямки розвитку, контрольні показники, інструментарій розвитку), але вона може бути дієвим допоміжним інструментом, за допомогою якого відбувається поступове впровадження необхідних змін в діяльності підприємства й забезпе-

чення вибраного вектору розвитку, у тому числі на основі використання реінжинірингу бізнес-процесів.

Система збалансованих показників (BSC) дозволяє оцінити результати підприємства за сукупністю різноспрямованих, але однаково важливих показників діяльності. Значними перевагами BSC, які, у тому числі зумовили їх поширення та визнання, стали об'єднання в проєкціях взаємозв'язків між чотирма групами показників: між стратегічними показниками та показниками операційної діяльності; між результуючими показниками діяльності підприємства в цілому та показниками діяльності його структурних підрозділів; між фактично досягнутими та плановими показниками; між показниками ефективності праці та винагороди [4]. Само по собі впровадження BSC ще не дозволяє забезпечувати розвиток підприємства, але використання цього інструменту дає змогу оперативно отримувати інформацію щодо змін в усіх сферах діяльності підприємства та з використанням реінжинірингу бізнес-процесів постійно відстежувати, чи не відхилилися зміни, що відбуваються на підприємстві, від очікуваних.

### ВИСНОВКИ

РБП можна використовувати як спосіб розвитку підприємства. Реінжинірингу мають піддаватися ті бізнес-процеси, які не дають змогу отримати якісно новий стан підприємства як результат розвитку. РПБ слід визнати допоміжним способом розвитку через певні обмеження щодо його застосування: по-перше, не всі процеси можуть бути залучені до реінжинірингу, а по-друге механістичний підхід до розуміння сутності підприємства є не повністю коректним.

РБП як спосіб розвитку підприємства доцільно використовувати спільно з допоміжними інструментами, якими мають виступати модель 7S, модель змін Дж. Коттера та система збалансованих показників.

Пропозицію щодо використання реінжинірингу бізнес-процесів у розвитку підприємства слід вважати тільки першим кроком досліджень щодо вибору способу розвитку підприємства. Щодо РБП залишаються невирішеними і потребують подальшого висвітлення такі питання як вибір типізації бізнес-процесів на підприємстві; виділення процесів, які зумовлюють розвиток підприємства та визначення їх внеску до переходу підприємства до якісно нового стану.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 195 с.
2. Воеводин С.А. Экономический механизм управления промышленным производством. – К.: Вища школа, 1991. – 158 с.
3. Дороніна М.С. Управление экономическими та соціальними процесами підприємства. Монографія. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. – 444 с.
4. Каплан Р, Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е издание. – М.: Олимп-бизнес, 2005. – 304 с.
5. Комісаренко Д.А. Способи розвитку підприємств малого бізнесу // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2004. – №4(74) . – С. 130-138.
6. Малюк В.И. Некоторые аспекты инструментального оснащения реинжиниринга // Организатор производства. – 2002. – №2(15). – С. 13-18.
7. Махмудов А.Г. Технология реорганизации предприятий на основе процессного подхода // Менеджер. Вестник Донецкой государственной академии управления. – 2001. – №4(16). – С. 81-87.
8. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 333 с.
9. Петрович Й.М. Оптимізація використання виробничих потужностей на засадах реінжинірингу // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – №3. – Т.1. (Економічні науки) – С. 26-27.
10. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. – М.: Прогресс, 1986. – 348 с.
11. Савицкая Л. Реинжиниринг уходит, чтобы вернуться // Управление компанией. – 2002. – №11 (95). – С. 47-50.
12. Уткин Э.А. Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса. – М.: Экмос, 1998. – 367 с.

УДК 338.45:669.013

**Полянський В.В.**

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Перехід економіки України до ринку викликав проведення відповідних перетворень в базових галузях економіки. Одним з методів ринкових перетворень стала реструктуризація, яка включає зміну структури виробництва, капіталу, реформування відносин власності. До теперішнього часу немає однозначного наукового підходу до сутності і змісту процесу реструктуризації. У вітчизняному розумінні це поняття тлумачиться достатньо широко – від перетворення структури в цілому, до перетворень окремих сторін діяльності підприємств, наприклад, реструктуризація заборгованості, реструктуризація управління. В основному процес реструктуризації відноситься до «інертних» тобто капіталомістких, капіталозалежних підприємств з тривалим терміном окупності, які в процесі ринкових перетворень при скороченні державної підтримки стали збитковими та мають ризик збанкрутувати.

Питання підготовки, реалізації і оцінки наслідків процесу реструктуризації висвітлені в роботах вітчизняних і зарубіжних фахівців [1-5]. Проте є настійна потреба в узагальненні причин негативних наслідків проводжуваних структурних перетворень у вугледобувній галузі і визначенні напрямів подальшого розвитку процесів реструктуризації.

Мета статті – розробка теоретико-методичних і прикладних рекомендацій щодо вирішення проблем та перспективних напрямів реструктуризації підприємств вугільної промисловості України на ґрунті аналізу сучасного стану цього процесу на прикладі підприємств Донецької області.

В даний час однією з найважливіших проблем Донецької області є необхідність здійснення процесів реструктуризації у вугільній промисловості. Це особливо актуально, оскільки ці процеси спрямовані на рішення не тільки економічних, але і соціальних проблем міст, в яких вугільні підприємства є містоутворюючими.

Для підприємств реструктуризація виступає способом їх внутрішньої перебудови, який дозволить підвищити ефективність діяльності відповідно до змінливих умов ринку і науково-технічного прогресу. Реалізація програм реструктуризації на вугільних підприємствах грає важливу роль як для економіки галузі, так і для економіки міста і регіону, оскільки вони зрештою повинні привести до стабілізації діяльності підприємств і забезпечити динамізм тим прогресивним явищам і процесам, які сприяють економічному зростанню, підвищенню якості життя.

На підставі комплексного підходу до узагальнення існуючої термінології «реструктуризація підприємства» пропонується розглядати даний процес як трансформацію організаційно-правової структури виробництва, техніко-технологічну реконструкцію виробництва; оптимізацію структури управління, підвищення конкурентоспроможності продукції відповідно до ринкової ситуації, з метою стабілізації або підвищення ефективності економічного стану підприємства.

Поняття «реструктуризація галузі» також практично залишається не розкритим. У зв'язку з цим виникають складнощі у розробці стратегічних задач подальшого післяреструктуризаційного періоду їх роботи. Прикладом цього підходу є вугільна промисловість, реструктуризація якої тривалий час здійснювалася без належного теоретичного і законодавчого забезпечення. При цьому «найвужчими ланками» реструктуризації, що проводиться у вугільній галузі, виступають соціальна, екологічна та інвестиційна складові. Політика реструктуризації, яка проводиться в галузі, односторонньо спрямована на вирішення галузевих проблем, що практично не зачіпає рішення соціальних і екологічних наслідків закриття шахт.

В результаті цими проблемами повинні займатися територіальні одиниці – шахтарські міста і селища, які не підготовлені до їх рішення.

При цьому слід зазначити, що реструктуризація вугільної промисловості не повинна розглядатися у відриві від інших галузей економіки. Реструктуризація вугільної галузі, яка здійснювалася в Україні з 1996 р., в основному була зведена до закриття шахт, що погіршило економічну ситуацію у таких галузях, як теплоенергетика, хімічна промисловість, коксохімія.

На підставі аналізу досвіду реструктуризації вугільної галузі зарубіжних країн можна відзначити, що в основі структурної перебудови вугільної промисловості України лежить англійська модель, яка передбачає найшвидше позбавлення галузі від нерентабельних підприємств, формування приватної власності в галузі, скорочення державного фінансування.

Використання даного підходу в умовах недостатності бюджетних коштів на його реалізацію в повному обсязі є недоцільним для України, оскільки може призвести до системної кризи не тільки у вугільній галузі, але і суміжних з нею галузях.

При виборі моделі проведення реструктуризації в галузі недостатньо глибоко проаналізованих підходів до реструктуризації, які використовуються в світі. Зокрема, елементи німецької (польської) моделі, яка передбачає поетапну і розтягнуту в часі реструктуризацію і закриття шахт. Крім того, в процесі реструктуризації в значній мірі корисним є також досвід Франції, де до сучасного періоду практично всі шахти були закриті, але енергетичної і соціальної кризи не відбулося.

На сучасному етапі проведення заходів реструктуризації в галузі першочерговими задачами повинні бути задачі, які включають не найшвидше закриття шахт, а реформування відносин власності й використання надр, що сприятиме залученню як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів.

Аналіз проведення реструктуризації підприємств вугільної галузі в Україні дозволив довести, що основними проблемами при цьому є:

- соціальний захист і працевлаштування працівників, що вивільняються;
- невизначеність подальшого розвитку об'єктів соціальної інфраструктури;
- проблеми екологічного характеру.

Одним з основних напрямів щодо поліпшення діяльності підприємств шахтарських міст є вживання управлінського обліку для прийняття оперативних і стратегічних рішень при реорганізації діяльності підприємств. Розвиток системи управлінського обліку і системи моніторингу дозволить скоординувати і оцінити діяльність масштабу підприємства в цілому. Правильно відібрана інформація, грамотно складені форми, методи і прийоми аналізу господарської діяльності допоможуть керівництву приймати вірні управлінські рішення у сфері поліпшення процесів реформування підприємств. Це обумовлено тим, що аналіз результатів розвитку вугільної промисловості при проведенні відповідних змін свідчить про дуже впливову фінансову складову реструктуризації за критерієм рівня рентабельності.

Швидке і масове закриття шахт в умовах недостатності бюджетного фінансування для моногалузевих шахтарських міст породжує проблеми їх розвитку, зокрема: скорочуються надходження до міських бюджетів, залишаються невирішеними соціальні наслідки закриття шахт, недостатньо розвиваються об'єкти соціальної інфраструктури.

Передача містоутворюючих вугільних підприємств в приватну власність (приватизація) приводить до поглиблення проблем соціально-економічного характеру у місті. У зв'язку з цим найоптимальнішим варіантом виходу зі скрутною ситуації бачиться передача підприємств вугільної галузі у власність територіальній громаді міста – комунальну власність. Правовою основою цього є Закон України «Про передачу об'єктів права державної і комунальної власності».

Однак потребує вдосконалення існуюча законодавча база у сфері передачі об'єктів з державної в комунальну власність шляхом внесення відповідних змін в статтю 7 Закону України «Про передачу об'єктів права державної і комунальної власності» з метою розширення переліку об'єктів, які можуть безкоштовно передаватися з державної в комунальну

власність, із включенням в нього (перелік) містоутворюючих промислових підприємств (зокрема, вугільних).

На сучасному етапі перспективною формою залучення приватного капіталу є оренда, позитивні результати якої підтверджуються практикою розвитку окремих міст України (наприклад, м. Шахтарськ, Торез, Сніжне). Крім того, в даний час необхідно більш активно використовувати й інші форми інвестування, зокрема на концесійній основі відповідно до Закону України “Про концесії”.

Аналіз економічного стану моногалузевих шахтарських міст після закриття в них шахт, дозволив оцінити позитивні результати вітчизняного досвіду оренди вугледобувних підприємств, визначити основні підходи до розвитку підприємницького середовища у вугледобувній галузі в процесі реструктуризації. Дослідження досвіду м. Шахтарська дозволило зробити висновок, що продовження періоду експлуатації шахти з метою доробки запасів вугілля можливо шляхом передачі її в оренду, завдяки якій на певний період зберігається зайнятість місцевого населення, забезпечується наповнення міського бюджету, підтримується інфраструктура шахтарських міст.

Як показує досвід реструктуризації, інвестор виявляє цікавість, як правило, до рентабельних шахт, особливо до шахт, що видобувають вугілля коксівних марок. Отже для підтримки шахт і, відповідно, забезпечення економічної стабільності шахтарських міст і селищ необхідним є створення таких умов, які б сприяли залученню інтересу інвесторів до вуглевидобування.

Досвід передачі шахт інвесторам для доробки запасів вже є в таких містах Донецької області як Шахтарськ, Макіївка, Торез [6-7]. Проте результати діяльності підприємств вугільної галузі могли би бути значно кращими, якщо в процесі передачі основна роль належала не галузевим органам управління, а територіальним – міським радам і адміністраціям. Це дозволило б по іншому підійти до питань забезпечення зайнятості, перерозподілу податків, здійснення контролю за діяльністю інвесторів тощо. Проте, в нинішній період реалізація подібного напрямку упирається в невирішеність питань щодо запасів вугілля, які є загальнодержавними. Навіть запаси, які втрачаються при закритті шахт, не включаються в перелік місцевих, що не дозволяє містам виступити в якості підприємців, здатних розпоряджатися копалинами на своїй території. Як наслідок – закриття шахт, втрата запасів та інші витікаючи з цього результати.

Проте передача обмежених запасів вугілля у власність місцевих територіальних органів не єдина проблема на даному шляху. Ще однією проблемою є забезпечення умов по залученню інвесторів у вугледобувний бізнес. При цьому слід зазначити, що передумови для її вирішення вже є. По-перше, такі інвестори вже сформувалися, що підтверджує виробнича діяльність вугледобувних підприємств як ТОВ «Карбон», ЧПП «Гірник - 95» і т.д. [8]. Їх цікавлять шахти, залишкові запаси вугілля, видобуток яких дозволить отримати прибуток. До переліку неперспективних вугільних шахт в процесі закриття були включені шахти, які мали достатні запаси вугілля, необхідну техніку, висококваліфікованих фахівців, але під впливом зовнішніх обставин не були належним чином профінансовані. Залучення коштів з боку інвесторів, як показав досвід, здатне в короткі терміни реанімувати добичу на таких шахтах.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, узагальнюючи вищезазначене, можна зробити наступні висновки щодо вирішення проблем реструктуризації підприємств вугільної промисловості:

1. Оскільки в даний час немає достатньо чітко визначеного єдиного поняття реструктуризації взагалі і реструктуризації підприємства, зокрема, то на підставі узагальнення та використання комплексного системного підходу під реструктуризацією підприємства слід вважати процес, спрямований на трансформацію організаційно-правової структури виробництва, техніко-технологічну реконструкцію виробництва; оптимізацію структури управління, підвищення конкурентоспроможності продукції відповідно до ринкових умов, з метою стабілізації або підвищення економічного стану підприємства.

2. При реформуванні вугільної галузі в аспекті здійснення процесів реструктуризації потрібно враховувати особливості розвитку міського господарства, зокрема в містах з моногалузевою структурою, а також у містах, де шахти є містоутворюючими та бюджетоутворюючими підприємствами, тому потрібним є обов'язкове врахування впливу реструктуризаційних процесів на соціально-економічний розвиток територіальної громади та результативність використання комунальної власності.

3. Основні проблеми здійснення реструктуризації на сучасному етапі полягають у недостатньому ступіні адаптованості вугледобувних підприємств до ринкових методів господарювання, що обумовлює необхідність використання комплексного системного підходу, який враховує зовнішні та внутрішні чинники змінливого ринкового середовища. Реструктуризація вугільної галузі передбачає забезпечення вугільної спеціалізації території, ліквідацію неперспективних шахт, диверсифікацію та відокремлення конкурентоспроможних виробництв, перепрофілювання підприємств вугільної галузі.

4. Основні напрями структурних перетворень вугледобувних територій повинні здійснюватися в комплексі та передбачати поряд із реструктуризацією вугільної галузі реструктуризацію підприємств інших галузей, перетворення у виробничій та невиробничій сферах, а також відповідні інституційні перетворення, включаючи приватизаційні процеси, вдосконалення фінансово-кредитної системи, створення інвестиційних фондів підтримки підприємств.

5. Аналіз здійснення реструктуризації у вугільній промисловості України свідчить, що недостатньо повно враховується зарубіжний досвід реструктуризації в аспекті подолання проблем скорочення робочих місць, зменшення надходжень до місцевих бюджетів, збільшення комунальних об'єктів, які передано з балансу вугільних підприємств на баланс міста.

6. Економіко-правові аспекти здійснення процесу реструктуризації з метою підтримки економіки моногалузових шахтарських міст повинні включати: припинення масового закриття шахт, передачу підприємств вугільної галузі у власність територіальної громади міста, розробку та внесення на розгляд Верховної Ради України законопроекту про внесення змін в Закон України "Про передачу об'єктів права державної і комунальної власності", більш активне використання різних форм залучення інвестицій на основі оренди або концесії.

Роль місцевих територіальних органів управління при цьому виражатиметься у визначенні умов і порядку передачі шахт інвестору, здійсненні контролю за його діяльністю.

Можливість розпоряджатися залишковими запасами вугілля дозволить місцевим органам управління вибирати форму передачі (приватизація, оренда, угода про розподіл продукції, концесія), створювати додаткові умови передачі на користь міста (забезпечення зайнятості, оплати праці, соціальних гарантій, податкових надходжень і т.д.). Інвестор у такому разі з простого користувача, що переслідує свої інтереси, перетвориться на партнера, а місто в особі місцевого самоврядування – в підприємця.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Білик М. *Необхідність реструктуризації державних підприємств на сучасному етапі* // *Економіст*. – 2000. – №2. – С.46-49.
2. Яновский А.И. *Реструктуризация предприятий - способ адаптации к требованиям рынка* // *Маркетинг*. – 1998. – Спец. выпуск №5 (*Маркетинг: проникновение на рынки*). – С.42.
3. Яновский А.Б. *Основы реструктуризации угольной промышленности России*. – М.: Недра, 1995. – 136с.
4. Герасимчук Д.А., Заболотный А.Г., Кононенко Н.А. *Актуальные проблемы реструктуризации и реформирования угольной промышленности Украины* // *Уголь Украины*. – 1997.- С.7-10.
5. *Состояние и концепция структурных преобразований угольной промышленности Украины в условиях развития рыночных отношений*. – Киев, 1995. – 15с.
6. Клоев А. *Угледобывающей промышленности нужны не воздушные, а реальные деньги, защищенные статьями госбюджета на 2003 год* // *Шахтер Украины*, 2002.
7. Таракановский В. *Ликвидация убыточных шахт неизбежна* // *Знамя победы*. – 2001. – № 5. – С.2-3.
8. Солдатенко С., Николаенко В. *Карбон - это серьезно и надолго* // *Знамя победы*. – 2002. – №15. – С.4.

УДК 336.77:658.14

**Пономаренко А.А.**

## **РОЛЬ РЫНКА КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

В отечественной и международной практике рынок капиталов является структурной составляющей финансового рынка, от состояния и развития которого зависят темпы и качество роста любой экономической системы. Развитие финансовых институтов и инструментов, возрастание экономической значимости финансового капитала и биржи, влияние данных процессов на состояние реального сектора определяет актуальность оценки их роли в воспроизводственном процессе.

В течение последних лет в периодической печати и в монографиях рассматриваются и изучаются проблемы функционирования и развития украинского рынка капитала, его роли в инвестиционных процессах и влияние на состояние национальной экономической системы. Данные вопросы нашли отражение в работах таких ученых, как Богачук Е.А., Гальчинский А., Ковалюк О.М., Крупка Н.И., Курбацкий Г., Мендрул О., Назарчук Н., Пересада А.А., Савлук М. и многих других [1-3]. Однако вопросы, связанные с проблемами повседневной деятельности рынков и общетеоретических аспектов развития, остаются открытыми.

Целью данной статьи является дальнейшее изучение рынка капитала, представляющего собой систему рыночных отношений, с помощью которой концентрируются спрос и предложение этого капитала.

С функциональной точки зрения он представляет собой механизм, обеспечивающий аккумуляцию и перераспределение капитала, с институциональной - совокупность институтов, через которые осуществляется движение капиталов. Рынок ценных бумаг и рынок банковских средне- и долгосрочных кредитов представляют собой два наиболее значимых и взаимодействующих механизма.

Изучение опыта стран с развитой рыночной экономикой показывает, что наличие эффективного рынка капитала, оборачиваемость денежных, фондовых и кредитных ресурсов при соответствующем уровне развития инфраструктуры и государственного регулирования, оказывает влияние на функционирование всей хозяйственной системы, создает предпосылки формирования благоприятной инвестиционной среды в государстве. Вопросы фиктивизации капитала и цикличности экономики, его значение в процессах экономического развития постоянно изучаются и проходят осмысление ввиду динамичности развития рынков капиталов. Ряд исследований, проведенных западными учеными с использованием обширного статистического материала, взятого за длительный временной интервал, позволил сформулировать общие тезисы, которые сводятся к оценке развитости финансовых рынков как залога экономического благосостояния. Эконометрические исследования развитых рынков подтверждают синхронность периодов экономического роста и всплесков темпов развития финансового посредничества. По оценкам экспертов Мирового банка, с учетом различий, отрасли в странах с высоким уровнем финансового развития растут в долгосрочной перспективе в среднем на 1% в год быстрее. В странах с более высокой степенью капитализации финансового рынка (в % к ВВП) и национальное богатство более производительно – т.е. относительно выше накопленный материальный потенциал в расчете на единицу ВВП [1].

Национальный финансовый сектор является узким местом в механизме воспроизводственных процессов в экономике Украины. В частности, такой его сегмент как рынок ценных бумаг, основной функцией которого в национальной экономике является обеспечение денежным капиталом его активное обращение, не способствует удовлетворению потребностей производства. Движение зачастую ограничено рамками отдельных секторов украинской экономики и не выходит за их пределы. Промышленность не имеет достаточных внутренних ресурсов для обновления производства, финансирования инноваций и внедрения новых технологий. Несмотря на значительное замедление темпов роста экономики, фондовый рынок Украины имеет позитивную динамику, но его общий уровень низок даже по меркам развивающихся рынков.



Подобная ситуация сдерживает развитие механизма перетока капитала в Украине, в частности, делая, инвестиционные процессы непрозрачными и зачастую конфликтными. Согласно методологии международного рейтингового агентства Standard & Poor's, украинский фондовый рынок относится к группе «граничных» (незначительных) рынков (Frontier Emergin Markets), в состав которой входят рынки еще 20 государств (Румыния, Словения, Болгария, Хорватия, Эстония и др.). Соотношение капитализации национального фондового рынка к ВВП в 2006г. составило 41,7% (44,3 млрд.долл). В данной группе стран, Украина относится к числу лидеров. Однако, несмотря на то, что за период 2005г. и 2006г. украинский рынок ценных бумаг имел рост капитализации в 1,5-2 раза, до 147,3 млрд. грн. и 223,6 млрд. грн. соответственно [2], уровень ее отношения к ВВП является недостаточным. На российском фондовом рынке, имеющем в настоящий момент самые высокие темпы роста, капитализация составляет 200 млрд. долл. По данным Всемирной федерации фондовых бирж, капитализация рынка ценных бумаг США оценивается в 10,7 трлн. долл., Японии – 2,1 трлн. долл., Великобритании – 1,7 трлн. долл., КНР – 500 млрд. долл. В странах, имеющих развитые фондовые рынки, капитализация может достигать 60% ВВП, а государства, лидирующие в мировой экономике имеют уровень, превышающий 100%, например США (101,2%), Швейцария (171%), Великобритания (97,2%). Имеющийся уровень капитализации негативно сказывается на состоянии украинского рынка ценных бумаг, снижая, его инвестиционные возможности, что отрицательно влияет на приток средств в производство и развитие финансового сектора. К одной из основных тенденций мирового развития на сегодняшний день относятся высокие показатели по доходности акционерного капитала, увеличение рыночной стоимости, т.е. опережающий рост капитализации по сравнению с оборотом и прибылью. Реорганизационные процессы, происходящие в экономике Украины с начала 90-х годов не учитывали эти определяющие тенденции.

Механизм рынка капитала способствует изменениям в структуре финансирования и является предпосылкой формирования направлений социально-экономического развития национального хозяйства: снижается нагрузка на государство в обеспечении предприятий инвестиционными ресурсами; создается возможность покрытия дефицита бюджета за счет средств, привлекаемых на фондовом рынке; происходят процессы перераспределения путем вложения в ценные бумаги денежных накоплений населения и институциональных инвесторов (страховых компаний, пенсионных фондов, благотворительных и общественных фондов и т.д.); стимулируются процессы перелива капитала из базовых экспортно-ориентированных отраслей в наиболее перспективные, рентабельные, способные выполнить роль движущего фактора для экономики отрасли промышленности.

Оживление экономики в Украине носит сугубо экстенсивный характер, происходит, прежде всего, за счет традиционной продукции и в основном обеспечен благоприятной внешней конъюнктурой для металлопродукции первых переделов. Такой рост не способствует развитию национальной промышленности, не давая возможности устранить приобретенный в ходе реформ сырьевой перекос реального сектора экономики. Источники экономического развития, которое базируется на количественном наращивании металлургического и сырьевого экспорта без формирования инновационных направлений, не способствуют конкурентоспособности национальной экономики, особенно в условиях осуществления интеграционных процессов.

Основным источником финансирования основного капитала остаются собственные средства предприятий и организаций, которые имеют наибольший удельный вес в общем объеме инвестиций. Это является очевидной тенденцией рыночной экономики в условиях ограниченности возможности финансового обеспечения воспроизводства основного капитала за счет иностранного инвестирования, доходов населения, кредитов банков и других займов, которые составляют привлеченные и заемные ресурсы. Использование последних зависит именно от эффективности функционирования рынка капитала, на котором предприятия, согласно своей инвестиционной стратегии, используют альтернативные источники финансирования хозяйственной деятельности, таким образом, имея возможность формировать оптимальное соотношение собственных, привлеченных и заемных средств. Ориентируясь на процессы, происходящие в масштабах мировой экономики, основой развития всей хозяйственной системы Украины, и промышленного сектора в частности, должно стать расширение инновационной деятель-

ности с целью формирования нового технологического уклада [3]. Опыт развитых стран показывает, что ускоренные темпы научно-технического развития сопровождаются высокими темпами обновления основного капитала, что способствует структурным трансформациям всей экономической системы, и не могут осуществляться без активизации инвестиционных процессов, в частности мобилизации средств рынка капиталов, т.е. дополнительного финансирования путем использования инструментов фондового рынка и банковского кредитования.

Несмотря на значительную роль банковской системы в инвестиционном процессе, практически общепризнанно, что кредитный механизм является недостаточно приспособленным для финансирования новых отраслей. По отдельным оценкам, в западноевропейских странах объем всех банковских кредитов составляет 80 – 120% ВВП [4]. Рост роли банковских кредитов и других займов в финансировании инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования имеет объективные макроэкономические предпосылки: в экономике сохраняется высокий уровень неудовлетворенного инвестиционного спроса, учитывая деформации в структуре источников финансирования инвестиций, когда практически 60% совокупного объема инвестиций в основной капитал финансируется из собственных средств хозяйствующих субъектов, неразвитость фондового рынка, значительная часть спроса на заемные средства для инвестиций концентрируется именно в банковском секторе. Банковская система является основой финансовой системы Украины. В условиях неразвитости финансового рынка именно банки стали основными его игроками, и их влияние продолжает расти. Сегодня банковская система Украины имеет капитал (на 01.11.2006 года – 22536 млн. грн., или 4507,2 млн. долл.), который в целом соответствует международным стандартам, однако проблема состоит в том, что он рассеян среди многочисленных банков и не дает возможности кредитовать большие проекты. В Украине объективно существует потребность в повышении уровня кредитования экономики, что является предпосылкой структурных трансформаций (сегодня этот уровень приблизительно 30% от ВВП, тогда как в Эстонии – 55%, Словении – 44%, Венгрии – 42%) [5]. В целом же, развитие банковского сектора Украины сдерживается рядом как объективных, так и субъективных факторов. Среди ключевых проблем выделяются, прежде всего, дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов; низкая капитализация, высокие риски кредитования; несовершенная система налогообложения банковской деятельности; проблемы законодательства; уровень корпоративной культуры; недостаточная степень доверия к банкам населения. На сегодняшний день банковской системой сформирован полный объем резервов по своим активным операциям, что свидетельствует об адекватном обеспечении финансовой стойкости банковских организаций. При росте балансового капитала банков, часть капитала в пассивах имеет тенденцию к снижению – с 17,5% на 01.01 2001 года до 11,7% на 01.06. 2006 года. Такая несбалансированность и разрыв между долгосрочными требованиями банков по выданным кредитам в экономику Украины и долгосрочными обязательствами банков усложняют возможности банковского кредитования долгосрочных программ развития экономики. Если в конце 2002 года разница между ними составляла около 3 млрд грн, то вследствие резкого роста долгосрочного кредитования на конец 2005 года разница между долгосрочными требованиями и обязательствами составляла уже около 48 млрд грн. Такая ситуация в монетарном секторе отечественной экономики в сфере кредитования негативно влияет на экономическую стабильность банковской системы, ее ликвидность. Общеизвестно, что нельзя проводить долгосрочное кредитование при короткой ресурсной базе, что имеет место в экономике Украины [6]. Политика периодического аккумуляирования больших объемов денежных средств на счетах Госказначейства, также способствует понижению ликвидности банковской системы, что стало одной из причин кризисов в 2003-м и 2004 году [7]. В институциональном плане банки играют главную роль в системе финансового посредничества, превосходя остальных финансовых посредников по экономическому потенциалу. Важной составляющей кредитно-денежной политики, оказывающей влияние на кредитный потенциал банковской системы в целом, является механизм рефинансирования, применяющийся как инструмент оказания помощи коммерческим банкам. Политика рефинансирования при помощи манипулирования учетной (дисконтной) и ломбардной процентными ставками относится к классической процентной политике центрального банка, грамотное использование которой НБУ, позволило бы селективно воздействовать на определенные отрасли народного хозяйства. Смысл дисконтной и залоговой политики заключается в том, чтобы мето-

дом изменения условий рефинансирования коммерческих банков влиять на ситуацию на денежном рынке и рынке капиталов. При росте учетной ставки происходит повышение ставок по кредитам и депозитам на денежном рынке, что в свою очередь, уменьшает спрос на ценные бумаги как со стороны небанковских учреждений, так и со стороны кредитных институтов, поскольку при дорогих кредитах более выгодным становится прямое финансирование. Использование данных инструментов в Украине пока еще не имеет достаточного влияния на процессы дальнейшего качественного развития механизмов кредитных отношений и фондового рынка, что имеет непосредственное значение для осуществления расширенного воспроизводства. Несмотря на положительные тенденции, такие как, снижение учетной ставки НБУ практически в три раза с 2000 года (30,6%) по 2005 год (9,2%), и процентной ставки по кредитам с 37,3% до 16,4% за обозначенный период, их размеры остаются все еще высокими [8].

Кредитные институты в развитых странах имеют возможность получать при необходимости займы от центрального банка путем переучета векселей или под залог ценных бумаг. Меры, применяемые в отечественной практике на сегодняшний день, сводятся к регулированию ликвидности банковской системы при помощи изменения резервных требований. Данный механизм существенно различается по отдельным странам как в количественном, так и в качественном отношении. Нормы обязательных резервных требований неодинаковы в разных странах от 0 до 25%. С одной стороны, частый пересмотр норм минимальных резервных требований делает этот инструмент монетарной политики гибким и действенным. Но, с другой стороны, частые изменения могут повлечь за собой нежелательные последствия, например, издержки адаптации. В последнее десятилетие 20-го века центральные банки многих стран мира снижали до минимума (Франция и Финляндия) или полностью отказывались от резервных требований (Канада, Австралия, Швеция, Дания, Великобритания). Развитие кредитных операций банков с реальным сектором экономики во многом определяется темпами и характером структурных преобразований в отраслях экономики, степенью открытости информации о финансовом состоянии и структуре собственности промышленных предприятий. С другой стороны, позитивное влияние на формирование рыночных стимулов для переориентации банков на операции с предприятиями и организациями реального сектора экономики будет иметь и политика государственных заимствований на внутреннем финансовом рынке. Содействие росту спроса на кредиты банков со стороны реального сектора экономики средствами денежно-кредитной политики состоит в осуществлении мер, направленных на снижение инфляции и процентных ставок на финансовом рынке; обеспечение предсказуемости макроэкономических параметров; а также в развитии системы рефинансирования банков путем предоставления кредитов, обеспеченных государственными ценными бумагами, и в перспективе — иными активами с достаточным уровнем надежности и ликвидности (например, облигациями с ипотечным покрытием, акциями "голубых фишек"). Оптимальные условия для развития кредитных отношений банков с предприятиями и организациями реального сектора экономики могут быть созданы при решении проблемы удовлетворения требований, обеспеченных залогом.

Рынок капитала обеспечивает процесс его движения, направленный на удовлетворение ресурсных потребностей производства, но сами по себе они не могут ни привести к возникновению потребности в капитале, ни удовлетворить потребность в капитале вообще, т.к. зависят от исходного фактора — денежного капитала [9]. Таким образом, на первое место выходит вопрос о состоянии, объемах, качестве капитала в стране. Построение современной конкурентоспособной экономики путем развития инвестиционной деятельности, стимулирования направления финансовых, технологических, организационных ресурсов на инновационные цели должны оказывать влияние на формирование национального капитала как основы макроэкономической стабильности, улучшения инвестиционного климата, включения Украины в процессы глобализации с целью последующей интеграции в ЕС.

Эффективное развитие рынка капитала в Украине зависит от оптимизации условий банковского кредитования, развития альтернативных источников финансирования (в частности, посредством инструментов фондового рынка), создания условий и возможностей для большего количества предприятий использовать инвестиционные ресурсы рынка капитала в целях финансирования своего развития. Также одним из приоритетных направлений является

формирование внутреннего рынка (в развитых странах внутренние рынки имеют значительные размеры) путем увеличения предложения ликвидных активов и привлечения средств институтов инвестирования, различных фондов; усовершенствование системы валютного регулирования, что является необходимым условием привлечения иностранных финансовых инвестиций в национальную экономику. Общие и особенные черты национальной экономики, которые, наряду с интернационализацией хозяйствования, сказываются и на особенностях развития украинского финансового рынка, тяготеют именно к евроконтинентальному типу его организации, с преимущественным использованием долговых инструментов для финансирования потребностей экономического развития. В Украине, в рамках общемировой тенденции к универсализации деятельности финансовых структур, банки занимают доминирующее положение [10].

Современные реалии ставят предприятия в условия функционирования на основе конкуренции, что делает механизмы быстрой и эффективной мобилизации ресурсов для дальнейшего развития производственной и инвестиционной деятельности наиболее востребованными. Создание диверсифицированной системы финансирования с использованием механизма свободного перетока капитала способствует развитию наиболее перспективных отраслей хозяйства, структурным преобразованиям, повышает норму накопления, являясь предпосылкой общей положительной динамики и достижения социально-экономического эффекта развития. Таким образом, в качестве направлений, определяющих формирование развитого, доступного большому числу участников рынка капиталов, можно обозначить: развитие ключевых инфраструктурных элементов рынка капитала; повышение капитализации участников рынка, их конкурентоспособности; внедрение надлежащих правил защиты прав акционеров, обеспечение баланса между интересами миноритарных и мажоритарных акционеров; усовершенствование правил корпоративного управления в целях обеспечения прозрачности предоставляемой информации о деятельности хозяйствующих субъектов; поддержка финансовых новаций и новых механизмов предоставления финансовых услуг путем появления новых финансовых инструментов в Украине; введение стандартов информационного обеспечения.

#### ВЫВОДЫ

Современные тенденции развития, формирующиеся под влиянием процессов глобализации, высокий уровень международной конкуренции, определяют растущую потребность предприятий Украины в привлечении ресурсов посредством использования гибкой системы финансирования для обеспечения воспроизводственных процессов. Функционирование рынка капитала, как эффективного механизма, определяется созданием экономических, политических и правовых условий, а также валютно-финансовой инфраструктуры, кредитно-банковской системы, биржевых и межбанковских рынков ценных бумаг и производных инструментов. Темпы роста в базовых отраслях также оказывают непосредственное влияние на степень инвестиционной активности и, следовательно, на деятельность финансового сектора.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дворецкая А.Е. Эффективный рынок капиталов и экономический рост. – Режим доступа: [http://www.investory.com.ua/.../dmitrij\\_leonov\\_nabi\\_zakoni\\_ne\\_dolzni\\_statj\\_ranjatnikom\\_na\\_togile\\_rinka\\_kapitala\\_/](http://www.investory.com.ua/.../dmitrij_leonov_nabi_zakoni_ne_dolzni_statj_ranjatnikom_na_togile_rinka_kapitala_/) - 75k
2. Річні звіти Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку за 2005 – 2006 роки - Режим доступа: <http://www.ssms.gov.ua/4/>.
3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування; Фенікс, 2003.
4. Юхименко П. Монетарна політика і структурні реформи в економіці України // Банківська справа. – 2004. - №2. – С. 66.
5. Карпенко Г.В. Кредитна діяльність вітчизняних банків та можливості їх інтеграції до світової фінансової системи // Фінанси України 2007 №2. – С. 89-96.
6. Крупка М.І., Свѣтук Л.Б. Теоретичні аспекти управління механізмом кредитування довгострокових програм розвитку економіки в Україні // Фінанси України. – 2007. - №1. – С. 43-57.
7. Бутко В. Подробная стратегия высокого полета. – Режим доступа: <http://www.versii.com/telegraf/material.php?id=5147&nomer=291-38k> -
8. Статистичний щорічник України. 2005. – К.: Консультант. – 2006. – С. 64.
9. Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки. – СПб.: Питер, 2007. – 432 с.
10. Корнеев В. Эволюция и перспективы финансового рынка Украины/ Экономика Украины. – 2007. – №2. – С. 29-37.

УДК 338.32

**Распопов Р.С.**

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ГИБКОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ**

Исследование особенностей формирования производственных мощностей в современных условиях подтверждает необходимость определения условий эффективного использования новых технологических систем во взаимосвязи с экономическими результатами их использования, что приобретает не только теоретическое, но и практическое значение в системе планирования и управления производством. Для современного производства кондитерской продукции характерным является быстрое изменение номенклатуры продукции и технологии ее производства. Увеличение степени гибкости предприятий на основе потребностей рынка в настоящее время является не только необходимым компонентом их дальнейшего успешного развития, но и представляет собой возможность существования предприятия гарантию его безопасности.

На практике используются различные понятия гибкости, относящиеся к разным уровням управления производством и стадиям производственного процесса. Как указывает Х.-Д. Хауштайн, различные виды гибкости являются взаимосвязанными и зачастую могут противоречить друг другу [1]. В.Н. Самочкин настаивает на том, что гибкость представляет собой «возможность переориентации производственной системы без коренного изменения материально-технической базы» [2]. При этом автор различает понятия гибкости объекта и гибкости потенциала предприятия. Понятие гибкости А.В. Матвийчук предлагает использовать при оценке конкурентного потенциала предприятия путем расчета коэффициента гибкости [3]. Экономическая оценка гибкости производственной мощности должна осуществляться с учетом технологических возможностей производственных фондов и результатов их использования, а также финансовой составляющей, которая характеризует рыночную оценку производственной мощности и ее производительные способности. Обеспечение необходимого уровня гибкости производственной мощности зависит от объема инвестиционных затрат [4]. Для оценки финансовой составляющей гибкости производственной мощности может быть использован показатель экономической активности предприятия на рынке, который характеризует уровень экономического развития предприятия, уровень фактического использования его производственных и производительных возможностей. В рамках экономической активности следует различать производственную и коммерческую активность предприятия [5].

Цель статьи – выбор соответствующих оценочных показателей, которые однозначно характеризовали бы гибкость производственной мощности. При этом оценочные показатели должны учитывать прибыль предприятия, которая является непосредственным финансовым результатом деятельности предприятия.

В качестве оценочных показателей, характеризующих гибкость производственной мощности, предлагается применение относительных показателей, учитывающих натуральное и стоимостное измерение производственной мощности.

Первый относительный показатель – коэффициент финансовой отдачи производственной мощности, который может быть определен соотношением величины прибыли предприятия к величине производственной мощности, выраженной в натуральном измерении. Так, для предприятий кондитерской отрасли производственная мощность оценивается в весовых характеристиках – тоннах. Коэффициент финансовой отдачи учитывает использование технических возможностей технологического оборудования по выпуску продукции и может быть использован для выявления и анализа резервов производственной мощности предприятия, а также для сопоставления финансового результата деятельности предприятий, имею-

щих различных производственный потенциал. Коэффициент финансовой отдачи производственной мощности может быть определен по формуле:

$$K_{\phi.n.m} = \frac{\sum \Pi}{\sum ПМ_n}, \quad (1)$$

где  $K_{\phi.n.m}$  - коэффициент финансовой отдачи производственной мощности;  $\sum \Pi$  - прибыль от реализации продукции предприятия;  $\sum ПМ_n$  - производственная мощность предприятия в натуральных измерителях.

Для анализа значения коэффициента финансовой отдачи и особенностей его формирования по отдельным видам продукции рекомендуется осуществлять оценку данного показателя по каждой номенклатурной позиции с учетом структуры производственной мощности по формуле:

$$K_{\phi.i} = \frac{\Pi_i}{ПМ_{n,i}}, \quad (2)$$

где  $K_{\phi.i}$  - коэффициент финансовой отдачи по  $i$ -му виду продукции;  $\Pi_i$  - прибыль от реализации продукции  $i$ -го вида (номенклатурной группы);  $ПМ_{n,i}$  - производственная мощность предприятия по выпуску  $i$ -го вида продукции (номенклатурной группы), выраженная в натуральных измерителях.

Второй относительный показатель оценки использования производственной мощности и ее гибкости - это рентабельность производственной мощности. Данный показатель учитывает использование технологического оборудования по выпуску продукции на основе стоимостных измерителей. В общем случае рентабельность производственной мощности предлагается определять по формуле:

$$R_{n.m} = \frac{\sum \Pi}{\sum ПМ_c} \cdot 100, \quad (3)$$

где  $R_{n.m}$  - рентабельность производственной мощности предприятия;  $\sum \Pi$  - прибыль от реализации продукции предприятия;  $\sum ПМ_c$  - производственная мощность предприятия в стоимостной оценке.

С целью дальнейшего анализа данного показателя по отдельным видам продукции целесообразно осуществлять оценку рентабельности по каждой номенклатурной позиции с учетом структуры производственной мощности по формуле:

$$R_{m.i} = \frac{\Pi_i}{ПМ_{c,i}} \cdot 100, \quad (4)$$

где  $R_{m.i}$  - рентабельность производственной мощности по  $i$ -му виду продукции (номенклатурной группе);  $\Pi_i$  - прибыль от реализации продукции  $i$ -го вида (номенклатурной группы);  $ПМ_{c,i}$  - производственная мощность предприятия по выпуску  $i$ -го вида продукции (номенклатурной группы).

Расчет коэффициента финансовой отдачи и рентабельности производственной мощности ЗАО ПО "Конти" для условий краткосрочного периода с неизменной программой выпуска продукции приведен в табл.1.

Таблица 1

## Расчет коэффициента финансовой отдачи и рентабельности производственной мощности ЗАО ПО "Контин"

Виды продукции		на 1т продукции			Производственная мощность		Фактический выпуск продукции		Прибыль, грн.	Коэффициент финансовой отдачи, грн/т	Рентабельность производственной мощности, %
		Оптовая цена, грн.	Прибыль, грн.	Рентабельность, %	т	грн.	т	грн.			
Печенье	"Бамбино с маком"	5144,69	367,83	7,70	2,100	10803,85	1,460	7511,25	537,03	255,73	4,971
	"Безе с маком"	15065,8	586,11	4,05	2,600	39171,16	2,400	36157,99	1406,66	541,02	3,591
	"Дивное-Контин"	6904,3	469,76	7,30	1,700	11737,31	1,310	9044,63	615,39	361,99	5,243
	<b>Итого</b>	<b>27114,79</b>	<b>1423,7</b>	<b>5,30</b>	<b>6,400</b>	<b>61712,32</b>	<b>5,170</b>	<b>52713,87</b>	<b>2559,08</b>	<b>399,86</b>	<b>4,147</b>
Драже	"Арахис в сахаре"	5043,69	381,31	8,18	1,400	7061,17	1,200	6052,43	457,57	326,84	6,480
	"Арахис в какао порошке"	8386,61	452,73	5,71	1,400	11741,25	1,120	9393,00	507,06	362,19	4,319
	"Ореховый Бум в какао"	9378,57	573,44	6,51	1,200	11254,28	0,960	9003,43	550,50	458,75	4,891
	"Ореховый Бум в сахаре"	9378,57	578,19	6,57	1,200	11254,28	1,100	10316,43	636,01	530,01	5,651
	<b>Итого</b>	<b>7944,42</b>	<b>490,31</b>	<b>6,76</b>	<b>5,200</b>	<b>41310,99</b>	<b>4,380</b>	<b>34765,29</b>	<b>2151,14</b>	<b>413,68</b>	<b>5,207</b>
Сложный десерт	"Бонжур" Белиз	20270,70	443,02	2,23	1,800	36487,33	1,650	33446,72	730,98	406,1	2,003
	"Бонжур" ваниль	20270,70	586,12	2,98	1,800	36487,33	1,500	30406,11	879,18	488,43	2,410
	"Бонжур" капучино	20270,70	453,18	2,29	1,800	36487,33	1,650	33446,72	747,75	415,42	2,049
	"Бонжур" клубника	20270,70	719,99	3,68	1,800	36487,33	1,650	33446,72	1187,98	659,99	3,256
	"Бонжур" лайм	20270,70	660,62	3,37	1,800	36487,33	1,780	36081,92	1175,90	653,28	3,223
	<b>Итого</b>	<b>20270,70</b>	<b>572,59</b>	<b>2,91</b>	<b>9,000</b>	<b>182436,66</b>	<b>8,230</b>	<b>166828,19</b>	<b>4721,80</b>	<b>524,64</b>	<b>2,588</b>
Вафли	"Трикси"	12625,00	511,38	4,22	1,100	13887,50	0,850	10731,25	434,67	395,15	3,130
	"Натюрель" (капучино)	19000,60	399,37	2,15	0,750	14250,47	0,640	12160,40	255,60	340,8	1,794
	"Скейт с орехом"	15956,60	457,77	2,95	0,600	9573,96	0,500	7978,30	228,89	381,48	2,391
	<b>Итого</b>	<b>47582,20</b>	<b>1368,52</b>	<b>2,88</b>	<b>2,450</b>	<b>37711,93</b>	<b>1,990</b>	<b>30869,95</b>	<b>919,16</b>	<b>375,17</b>	<b>2,437</b>
<b>Всего по номенклатуре</b>		<b>102912,11</b>	<b>3855,12</b>	<b>3,75</b>	<b>23,050</b>	<b>323171,90</b>	<b>19,770</b>	<b>285177,30</b>	<b>10351,18</b>	<b>449,08</b>	<b>3,203</b>

Анализ значений коэффициента финансовой отдачи свидетельствует о наличии существенных отклонений в пределах одной номенклатурной группы и в целом по видам продукции. Аналогичные отклонения наблюдаются при анализе показателя рентабельности производственной мощности по отдельным номенклатурным группам и видам продукции.

Наличие таких существенных отклонений рассмотренных показателей обуславливает необходимость осуществления более глубокого сравнительного анализа с использованием соответствующих финансовых критериев.

В качестве такого критерия показателя финансовой отдачи следует рассматривать значения максимально-возможных уровней показателя, рассчитанные на основе прибыли, полученной от реализации продукции при полном использовании производственной мощности.

В качестве критерия рентабельности производственной мощности следует рассматривать прибыль, полученную при полном использовании производственной мощности предприятия, отнесенную к величине производственной мощности в стоимостном выражении.

В табл.2. приведены показатели фактического уровня финансовой отдачи производственной мощности и рентабельности производственной мощности, рассчитанные по средним показателям для номенклатурных групп кондитерской продукции ЗАО ПО "Конти".

Таблица 2

## Показатели финансовой составляющей гибкости производственной мощности

Виды продукции	Коэффициент финансовой отдачи, грн/т	Норматив коэффициента финансовой отдачи, грн/т	Рентабельность производственной мощности, %	Норматив рентабельности производственной мощности, %
<i>Печенье</i>				
"Бамбино с маком"	255,73	695	4,971	7,150
"Безе с маком"	541,02	923	3,591	3,890
"Дивное-Конти"	361,99	771	5,243	6,804
Итого:	399,86	660	4,147	5,202
<i>Драже</i>				
"Арахис в сахаре"	326,84	857	6,480	7,560
"Арахис в какао порошке"	362,19	800	4,319	5,398
"Ореховый Бум в какао"	458,75	800	4,891	6,114
"Ореховый Бум в сахаре"	530,01	917	5,651	6,165
Итого:	413,68	842	5,207	6,172
<i>Сложный десерт</i>				
"Бонжур" Белиз	406,1	917	2,003	2,186
"Бонжур" ваниль	488,43	833	2,410	2,891
"Бонжур" капучино	415,42	917	2,049	2,236
"Бонжур" клубника со сливками	659,99	917	3,256	3,552
"Бонжур" лайм	653,28	989	3,223	3,259
Итого:	524,64	914	2,588	2,825
<i>Вафли</i>				
"Трикси"	395,15	773	3,130	4,051
"Натюрель" (капучино)	340,8	853	1,794	2,102
"Скейт с орехом"	381,48	833	2,391	2,869
Итого:	375,17	833	2,437	3,305
Всего по номенклатуре:	449,08	801	3,203	3,878



Сопоставление фактических значений показателей с нормативными значениями свидетельствует о неполном использовании производственных возможностей по производству и реализации продукции, которые должны быть использованы при принятии решения об изменении структуры производственной мощности и наращивании объемов.

Исследование величины коэффициента финансовой отдачи на предприятиях кондитерской отрасли Украины позволило определить количественные значения гибкости производственной мощности на основе стоимостных оценок. В качестве показателя оценки гибкости производственной мощности был рассчитан коэффициент финансовой отдачи производственной мощности (табл.3).

Таблица 3

Производственная мощность и финансовые результаты ее использования на предприятиях кондитерской отрасли Украины за 2005 год

Предприятия	Производственная мощность, тыс. грн.	Прибыль, тыс. грн.	Коэффициент финансовой отдачи, грн./т
ЗАО "АВК"	14859	3388	228
ЗАО ПО "Конти"	10221	1830	179
ЗАО "Харьковская БФ"	541	54	99
АО "Полтавакондитер"	3572	454	127
ЗАО "Житомирские Ласоци"	3842	530	138
ТПФ "Свиточ"	3530	508	144
"Крафт Фудз Украина"	4013	486	121
ООО "Черкасская БФ"	1955	231	118

Анализ значений коэффициента финансовой отдачи показывает, что фактическая величина данного показателя колеблется в пределах от 0,118 (118 грн./т) до 0,138 (138 грн./т), что дает основание сделать вывод о наличии определенной однородности данной оценки. При этом величина производственной мощности изменяется в пределах от 541 тыс. грн. до 14859 тыс. грн., то есть размах значений производственной мощности является достаточно существенным, рис.1.

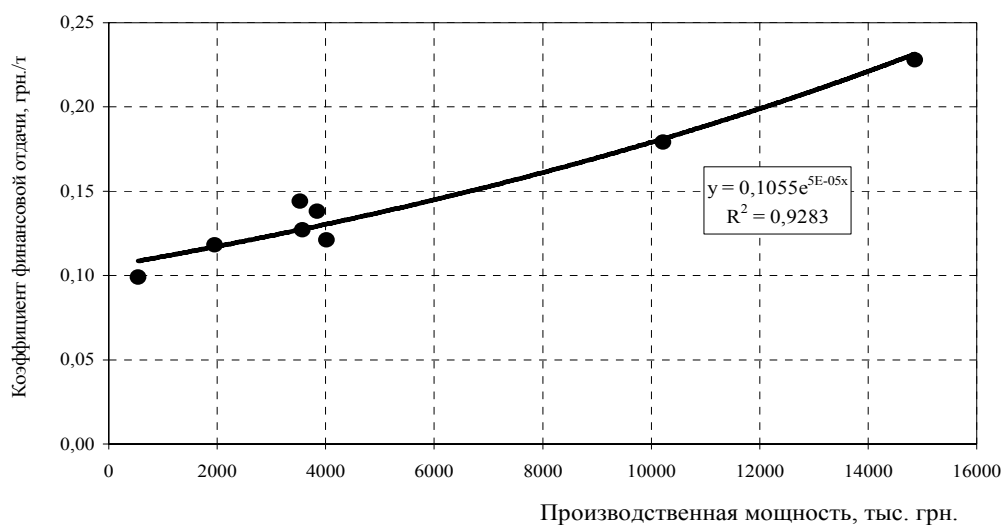


Рис.1. Взаимосвязь коэффициента финансовой отдачи и производственной мощности

Анализ исследуемых показателей говорит о наличии достаточно тесной связи между величиной производственной мощности и коэффициентом финансовой отдачи, который выступает в качестве результирующей функции. На основе коэффициента аппроксимации, принимающего значение 0,9283, можно сделать вывод о достоверности и возможности применения выбранной модели для последующего определения необходимых значений уровня гибкости производственной мощности. По данной модели рассчитаны значения коэффициента финансовой отдачи для различных величин производственной мощности, которые можно считать нормальными для условий кондитерской отрасли (табл.4).

Таблица 4

Нормальные значения коэффициента финансовой отдачи предприятий кондитерской отрасли

Производственная мощность, тыс. грн.	Коэффициент финансовой отдачи, грн./т	Производственная мощность, тыс. грн.	Коэффициент финансовой отдачи, грн./т
1000	112	9000	170
2000	118	1000	180
3000	123	1100	190
4000	130	1200	200
5000	138	1300	210
6000	146	1400	222
7000	153	1500	234
8000	160	1600	336

Нормальные значения коэффициента финансовой отдачи представляют собой средние отраслевые значения, которые могут быть использованы для укрупненных оценок в практике планирования предприятий. Увеличение или уменьшение производственной мощности должно сопровождаться изменением прибыли предприятия, что отражается показателем финансовой отдачи.

### ВЫВОДЫ

Важным результатом проведенных исследований является определение значения критерия гибкости производственной мощности, оцененного по стоимостным параметрам и допустимых пределов изменения гибкости относительно стабильных условий производства. Устанавливаемый критерий является показателем, количественная оценка которого будет зависеть от многих факторов, изменение которых будет вызывать соответствующее изменение критерия. К числу таких факторов относятся: номенклатура выпускаемой продукции, изменение цен на производственные ресурсы, рыночная конъюнктура.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Хауштайн Х.-Д. Гибкая автоматизация / Общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Прогресс, 1990. – 200с.
2. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. – 2-е изд., доп. - М.: Дело, 2002. – 376с.
3. Матвійчик А.В. Багаторівнева система оцінки конкурентоспроможності підприємств // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. Випуск 82. – Донецьк, ДонНТУ, 2004. – С.117-125.
4. Вожжов А.П., Новиков Р.А. Состояние использования и резервы производственных мощностей // Экономика. Финансы. Право, 2001, № 8, С. 12—15.
5. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль. – М.: Перспектива, 2002. – 240с.

УДК 338.27

**Решетняк Т.В.**

## **МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ**

Проблема визначення фінансового стану підприємств завжди була актуальною і посідала помітне місце серед напрямків економічних досліджень. Методика аналізу фінансового стану у світовій практиці в основному склалася. Відмінності існують лише у послідовності застосування прийомів та методів, у переважанні тих чи інших напрямів аналізу. Вітчизняні розробки даної проблеми не враховують особливостей національної економіки, не відповідають вимогам комплексності, повноти аналізу. Методичні рекомендації, що надаються різними міністерствами і відомствами, спрямовані на аналіз фінансового стану у конкретних умовах, наприклад, при приватизації, санації, банкрутстві, аудиторських перевірках. Загальної комплексної методики аналізу фінансового стану ще не розроблено.

На сьогоднішній день існує досить велика кількість публікацій вітчизняних та закордонних економістів [1-4], в яких пропонується моделі оцінки фінансового стану. За їх допомогою автори намагаються вирішити ті проблеми, що виникали при використанні традиційних методів оцінки. На рис. 1 представлено розроблену автором класифікаційну схему методів та моделей оцінки фінансового стану, що пропонуються в економічній літературі.

Досить часто для оцінки фінансового стану використовують моделі, що базуються на побудові рейтингів. Проблема рейтингового оцінювання розв'язується шляхом отримання агрегатного показника на базі набору вихідних окремих і подальшим ранжируванням за значенням агрегованого показника.

Аналіз літературних джерел [5, 6] відносно методів розрахунків агрегованого показника виявив, що найбільш часто у наукових працях висвітлюються такі методи: метод геометричної середньої, метод коефіцієнтів, метод підсумовування місць, метод відстаней та експертно-статистичний метод.

Але дані методи мають цілий ряд суттєвих недоліків:

- 1 Метод геометричної середньої та метод коефіцієнтів можуть бути застосовані тільки для відносних показників, значення яких менше одиниці, тобто для невеликої кількості показників. Крім того, обернення на нуль хоча б одного із співмножників одразу робить комплексну оцінку нульовою.
- 2 Метод відстаней використовує абсолютну рівнозначність показників. Умовою нормування показників служить відношення до підприємства-еталона, але при цьому не враховується важливість від'ємності між чисельними значеннями нормованих показників у разі різних варіантів групування. До того ж, у даному методі відсутня можливість безпосередньої побудови агрегатного показника, а ранжирування забезпечується тільки співвідношенням з деяким абстрактним еталоном.
- 3 Експертно-статистичний метод побудови агрегатного показника передбачає (за допомогою експертів) уточнення виду функції, яка використовується для розрахунку рейтингової оцінки, визначення параметрів обраної функції, оцінки якості підбору функції та її параметрів. Основним недоліком цього класу методів за працею [2] є відсутність на даний час у нашій країні соціально-економічних умов для можливості існування незалежної та об'єктивної експертної оцінки тих процесів, які пов'язані з фінансовими інтересами.

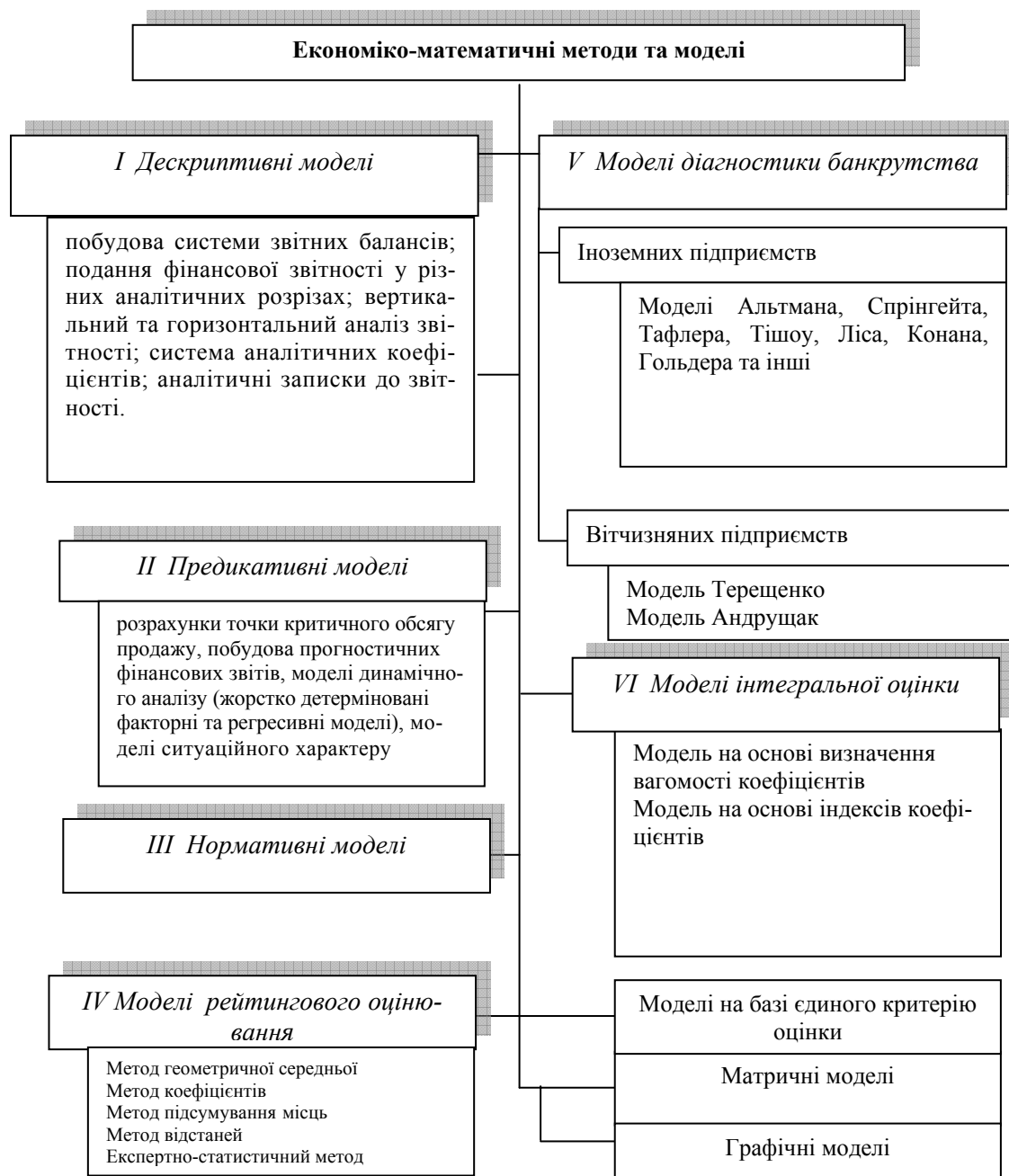


Рис. 1. Класифікація економіко-математичних методів та моделей, що пропонуються в економічній літературі для оцінки фінансового стану

Можна сказати, що решта методів, що запропоновані в економічній літературі, являють собою модифікації запропонованих вище методів визначення рейтингової оцінки фінансового стану підприємств.

Метою даної статті є розробка універсальної методики аналізу фінансового стану підприємства за рахунок побудови моделі на основі методу рейтингового оцінювання. Застосування такої методики повинно дозволити отримати такий узагальнюючий показник, за яким підприємства можна ранжувати. Вихідні дані для розрахунку цього показника необхідно обирати за однаковими правилами. Таким вимогам відповідає сукупність відносних аналітичних показників фінансового стану, які можна обчислити за даними стандартів фінансової звітності: рентабельністю, оборотністю активів, ринковою стійкістю, фінансовою незалежністю.

стю. І нарешті, оскільки є об'єктивна потреба у постійній актуалізації результатів рейтингу підприємств, методика розрахунку рейтингової оцінки має бути формалізована і запрограмована.

Використовуючи методику комплексної рейтингової оцінки можна оцінити рівень фінансового стану через інтегральний показник, який відповідає усім наведеним вимогам. Складові етапи методики комплексної рейтингової оцінки зображено на рис. 2.

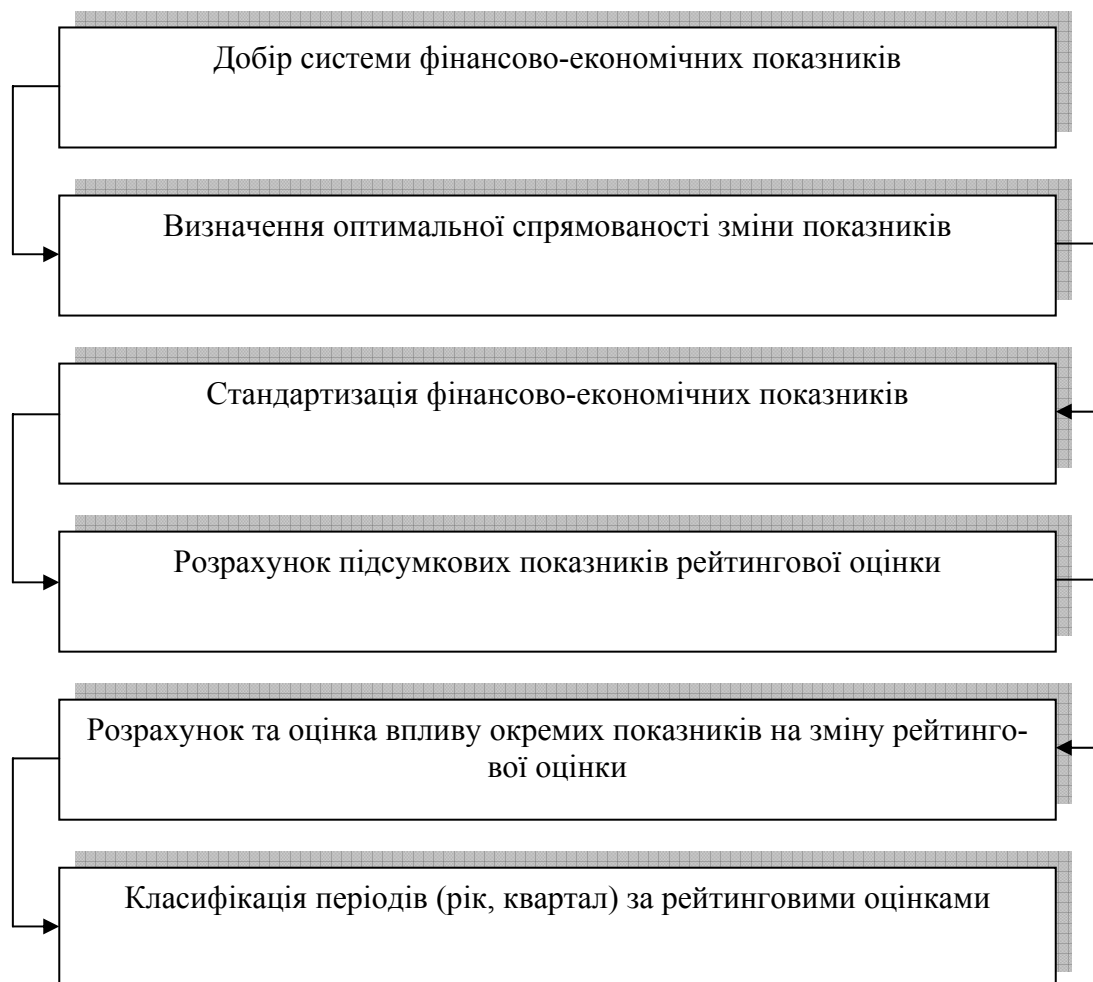


Рис. 2. Етапи методики комплексної рейтингової оцінки фінансового стану машинобудівних підприємств

Розрахунок рейтингової оцінки фінансового стану наводиться на прикладі фінансових показників роботи двох машинобудівних підприємств Дніпропетровської області: ВАТ Днепробудмаш та ВАТ Криворожгормаш. Для аналізу було відібрано фінансові показники роботи підприємств за 2000-2005 рр.

Підсумкова рейтингова оцінка повинна враховувати всі найважливіші параметри фінансового стану підприємства. Тому першим етапом методики комплексної рейтингової оцінки є правильний добір відповідних показників.

Для рейтингової оцінки фінансового стану машинобудівних підприємств було відібрано фінансові коефіцієнти. Їх перелік та формули для розрахунку наведено у табл. 1. Ці коефіцієнти побудовані на основі фінансових показників з аналітичного балансу досліджуваних підприємств.

Другим етапом комплексної рейтингової оцінки є встановлення напряму змін кожного з показників і визначення оптимального їх значення.

При встановленні напрямку зміни показників треба розглянути, збільшення значень яких показників негативно впливає на рівень фінансового стану, а яких – позитивно. Наприклад, для покращення рівня фінансового стану підприємства темп зростання джерел власних засобів повинен перевищувати темп зростання валюти балансу и т.д. Напрямок зміни кожного з фінансових показників наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Фінансові коефіцієнти, що використовуються для побудови рейтингової оцінки фінансового стану машинобудівних підприємств

Назва коефіцієнта	Формула розрахунку	Напрямок зміни
Коефіцієнт автономії	$K_a = I^c / B$	Повинен збільшуватися
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних засобів	$K_{з/с} = I^3 / I^c$	Повинен зменшуватися
Коефіцієнт співвідношення мобільних й імобільних засобів	$K_{м/и} = R^a / F$	Повинен збільшуватися
Коефіцієнт маневрування	$K_m = E^c / I^c$	Повинен збільшуватися
Коефіцієнт мобільності всіх засобів підприємства	$K_{mc} = R^a / B$	Повинен збільшуватися
Коефіцієнт мобільності оборотних коштів	$K_{mo} = d / R^a$	Повинен збільшуватися
Коефіцієнт забезпечення запасів власними джерелами	$K_o = E^c / Z$	Повинен збільшуватися
Гранична вага позиченого капіталу	$K_{гв} = I^3 / B$	Повинен зменшуватися
Коефіцієнт забезпечення основних фондів власними джерелами	$K_{зоф} = F / I^c$	Повинен зменшуватися
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	$K_{сдв} = K^T / F$	Повинен зменшуватися
Коефіцієнт співвідношення власних оборотних коштів та вкладеного капіталу	$K_{сов} = E^c / B$	Повинен збільшуватися
Коефіцієнт маневреності функціонуючого капіталу	$K_{кф} = d / E^c$	Повинен збільшуватися

Для визначення оптимального значення наведених коефіцієнтів треба враховувати те, що оптимальним є відповідно мінімальне чи максимальне значення показника за період, що аналізується. Для аналізу було відібрано п'ять періодів (2000 – 2005 рр.), тому і вибір робили за п'ятьма фінансовими показниками.

Третім етапом комплексної оцінки є стандартизація показників відносно оптимальних. Якщо напрям зміни даного показника встановлюється у бік його максимізації, то стандартизоване значення визначається за формулою

$$X_{i\max} = \frac{\alpha_i}{\max \alpha_i}, \quad (1)$$

де  $X_{i\max}$  – стандартизований  $i$ -й показник.

У випадку напрямку зміни коефіцієнтів у бік мінімізації стандартизоване значення визначається за формулою

$$X_{i\min} = \frac{\min \alpha_i}{\alpha_i}, \quad (2)$$

де  $X_{i\min}$  – стандартизований  $i$ -й показник.

Слід також відзначити, що оптимальними показниками можуть виступати нормативні їх значення, величина яких встановлюється експертним шляхом.

Виходячи з формули розрахунку стандартизованих показників, можна дійти висновку, що у разі збігу показників з оптимальними його значення буде дорівнювати 1. Чим більше відхилення даного показника від оптимального, тим більше його стандартизоване значення відрізнятиметься від 1. Розрахунок загальної рейтингової оцінки фінансового стану здійснюється за формулою

$$R_i = \sqrt{(1 - x_{1\max(\min)})^2 + (1 - x_{2\max(\min)})^2 + \dots + (1 - x_{n\max(\min)})^2}, \quad (3)$$

де  $R_i$  – рейтингова оцінка підприємства;

$x_{1\max(\min)}, x_{2\max(\min)} \dots x_{n\max(\min)}$  – стандартизовані максимальні (мінімальні) показники.

Якщо значення  $R_i$ , зростає, то це свідчить про погіршення фінансового стану підприємства, а у випадку зменшення – про його поліпшення.

Були отримані наступні значення  $R_i$  для досліджуваних машинобудівних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Значення загальної рейтингової оцінки фінансового стану машинобудівних підприємств у 2000 – 2005 роках

Роки	ВАТ Днепробудмаш	ВАТ Криворожгормаш
2000	0,793	0,964
2001	0,482	0,856
2002	0,386	0,885
2003	0,424	0,844
2004	0,254	0,756
2005	0,229	0,8

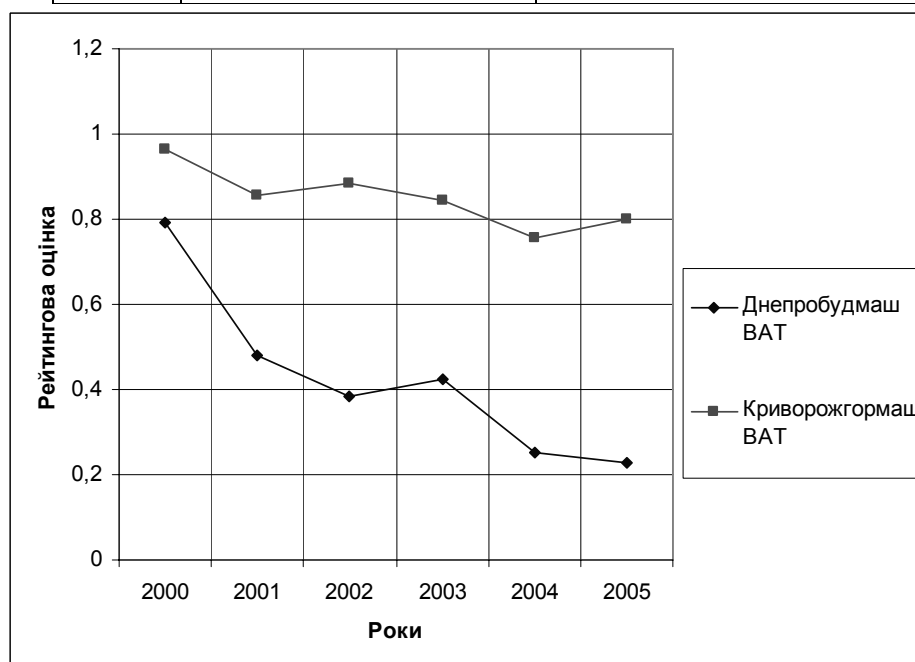


Рис. 3. Рейтингова оцінка фінансового стану машинобудівних підприємств м. Дніпропетровська

## ВИСНОВКИ

З отриманих даних можна зробити висновок, що з 2000 по 2005 роки відбувається поступове покращення рівня фінансового стану досліджуваних підприємств. Водночас фінансовий стан ВАТ Днепробудмаш покращується більш швидкими темпами. Але ці висновки носять поки що попередній характер. Це пов'язано з тим, що нам необхідно ще оцінити вплив кожного з показників, що використовуються на значення величини загальної рейтингової оцінки. Річ у тому, що на величину останньої впливає відносність відхилення кожного з показників від оптимального. Може виникнути така ситуація, коли значне коливання одного з показників зумовлює майже повністю величину всієї рейтингової оцінки. Звичайно, це буде фактично викривленням реальної ситуації. З метою уникнення цього необхідно детально проаналізувати: відхилення від яких саме оптимальних показників, і яким чином вони вплинули на отримані значення рейтингової оцінки. Для цього робитися такий розрахунок: значення рейтингової оцінки у кожному періоді та по кожному підприємству візьмемо за 100 % і визначимо питому вагу коефіцієнтів у загальному підсумку.

Величини розрахованих рейтингових оцінок дозволяють побачити загальні тенденції у зміні фінансового стану підприємств, що аналізуються. При використанні такої методики можна значно точніше виявити фактори, які вплинуть на зміну фінансового стану, і вжити необхідних заходів для забезпечення його стабільності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Андрущак Є. М. *Діагностика банкрутства українських підприємств* // *Фінанси України*. – 2004. – №9. – С. 118-124
2. Ковалев В. В. *Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности*. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 519 с.
3. *Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства* / Т.Д.Костенко, Є.О.Підгора, В.С.Рижиков, В.А.Панков, А.А.Герасимов, В.В.Ровенська: Навч. посіб. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 400с.
4. Altman Edward I., Haldeman Robert A., Naroyahan P. *Zeta analysis* // *Journal of Banking and Finance*. – 1977. - №1. – P. 29-59
5. Шкроміда В.В. *Рейтингова оцінка фінансового стану підприємства*. // *Фінанси України*. – 2003. – №1. – С.46-54
6. *Оцінка та діагностика фінансового стану підприємства*/ В.Г.Федоренко, Е.Р.Якушев, Т.В.Гаврилова // *Економіка та держава*. – 2004. – № 1. – С. 26-29
7. Бень Т.Г., Довбня С.Б. *Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства* // *Фінанси України*. – 2002. - №6.- С. 53-60
8. Крочок С.І. *Оцінка фінансового стану підприємств* // *Фінанси України*. – 2002. - №8. – С.40-47
9. Великий Ю.М., Проскура О.Ю. *Особливості кризового стану вітчизняних підприємств і методів його оцінки* // *Фінанси України*. – 2002. - №10. – С. 29-34
10. Вовк В.М., Левицька Г.І. *Математичне моделювання в управлінні фінансовою діяльністю підприємства* // *Фінанси України*. – 2000. - №1. – С. 88-92
11. Слисєєва О.К., Решетняк Т.В. *Методи та моделі оцінки і прогнозування фінансового стану підприємств: монографія*. –Краматорськ: ДДМА, 2007. – 208 с.



УДК 336. 14

**Родичева Л. В.**

### **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА СПОЖИВАННЯ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ СУБ'ЄКТІВ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Проблема розробки методологічних підходів до аналізу споживання та заощаджень домогосподарств має особливу актуальність в умовах сучасного реформування на Україні.

За цих умов істотно зростає значення домогосподарств як первинного осередку суспільства. Витрати домогосподарств складаються з витрат на предмети споживання довготривалого користування (автомобілі, телевізори, пральні машини тощо), товари поточного споживання (хліб, молоко, сорочки, зубна паста тощо) та споживчих витрат на послуги. Метою виробництва є задоволення потреб споживання в певних товарах і послугах, але інтереси суб'єктів ринкових відносин при цьому не співпадають, оскільки кожен прагне отримати вигоду для себе.

Яким чином узгоджуються їх інтереси і звідки фірми знають про товари, в яких домогосподарство має потребу? Як, врешті-решт, домогосподарства вибирають необхідний для них набір благ за умов, що купити всі товари вони не мають можливість, оскільки існує проблема обмеженості ресурсу-доходу?

Теорія споживання досліджує вподобання індивідів на основі їх власних потреб, аналізує, яким чином домогосподарство вибирає той чи інший товар, у якій кількості воно може його купити, враховуючи обмежений бюджет споживача і прагнення максимізувати власну вигоду.

Стосовно цін на товари та послуги, що купуються, варто зазначити: як правило, домогосподарства сприймають ці ціни пасивно, як реальність, що не залежить від них. Однак у ряді випадків пом'якшення бюджетного обмеження через вплив на ціни можливе. До речі, домогосподарства впливають на ціни та доходи не тільки прямо, а й опосередковано (через профспілки, кооперативи споживачів тощо)

Поняття корисності почали використовувати дослідники математичної ймовірності. Швейцарський математик Д. Бернуллі [1] зазначив, що люди поведуться так, що гроші, які вони можуть виграти у чесному парі, коштують для них менше, ніж гроші, які вони можуть програти. Це означає, що люди не схильні до ризику і кожен наступний долар майна приносить їм менший приріст реальної корисності.

Погляди Є. Бентама [1] були досить прогресивними. Він вважав, що соціальну й економічну політику потрібно спрямовувати на досягнення певних практичних результатів, тоді як попередні підходи ґрунтувалися на традиційній або релігійній доктринах. І нині ці ідеї актуальні, оскільки багато політиків захищають свої законодавчі пропозиції за допомогою утилітарних уявлень про те, що може бути найкращим для найбільшої кількості людей.

Прийнявши утилітарну доктрину корисності, економісти мали нагоду створити теорію поведінки споживача, що базується на гіпотезі можливості порівняння корисності різноманітних благ. Вважали, що за заданих цін споживач прагне так розподілити свої кошти на купівлю товарів, щоб максимізувати очікуване задоволення від їх споживання. При цьому кожен споживач користується власними смаками й уявленнями.

Представник неокласичного напрямку В. Джевонс [2] розвинув концепцію корисності Є. Бентама. Він розглядав економічну теорію як «обчислення задоволення і болю» і показав, як раціональні індивіди можуть обґрунтувати свої споживчі рішення додатковою або граничною корисністю кожного товару.

Російський економіст Н. Брунге [3] пропонує використовувати поняття «придатність» замість «корисності».

Метою статті є аналіз сучасного стану співвідносин між заощадженнями та збереженнями суб'єктів у перехідній економіці, розгляд механізму оптимізації взаємовпливу заощаджень та збережень у сфері домогосподарств та факторів, які на нього впливають, а також ефективність державної політики бюджетного обмеження домогосподарств.

Основне завдання національної перехідної економіки – сприяти постійному збільшенню обсягу споживання товарів і послуг домогосподарством. Вироблена продукція не може бути реалізована з двох основних причин. По-перше, вироблені товари не відповідають потребам домогосподарства, по-друге, споживачі не мають достатнього доходу, щоб придбати ці товари.

Дохід домогосподарства можна розглядати як суму грошей, яку отримала особа або родина протягом певного періоду (як правило, за рік).

Дохід складається із заробітної плати та інших трудових доходів, доходів від власності, у тому числі ренти, процентів, дивідендів, а також із трансфертних платежів, зокрема соціальної допомоги малозабезпеченим або допомоги у зв'язку із безробіттям.

Інше поняття економічного стану домогосподарств – це активи, якими домогосподарство володіє на певний момент часу. Багатство – це нагромадження грошей, а дохід – потік грошей упродовж певного періоду. Активи бувають фінансовими та у вигляді матеріальних об'єктів. До останніх можна віднести власний будинок, майно, що приносить ренту, автомобілі та інше нерухоме майно.

До фінансових активів відносяться готівка, поточні, ощадні рахунки, акції та взаємні фонди, а також участь у партнерстві.

Дохід домогосподарства розглядається у цьому разі із застосуванням теорії цін. Заробітна плата є ціною праці, рента – ціною землі, а процент – ціною капіталу. Для більшості населення розвинених країн заробітна плата є основним джерелом існування і становить, як правило, від 2/3 до 3/4 національного доходу.

Однією з найважливіших соціальних категорій є рівень життя населення.

Умовно можна розрізнити чотири ступені рівня життя населення:

1. Добробут – користування благами, які забезпечують всебічний розвиток людини.
2. Нормальний рівень – раціональне споживання за науково обґрунтованими нормативам, яке забезпечує відновлення фізичних та інтелектуальних сил.
3. Бідність – споживання благ на рівні збереження працездатності як нижньої межі відтворення робочої сили.
4. Злиденність – споживання мінімального припустимого за біологічними критеріями набору благ.

Показник рівня життя населення доповнюється низкою інших характеристик: добробуту, вартості та якості життя. Перший зазвичай використовують практично як синонім категорії «рівень життя».

Характеристика рівня життя населення безпосередньо визначається відповідністю фактичних показників існуючим соціальним нормативам і стандартам.

Перші є науково обґрунтованими орієнтирами спрямованості соціально-економічного розвитку суспільства, другі – прийняті та прийнятні в конкретному суспільстві показники доходів, споживання, умов життя та бюджету часу.

Відповідно до прийнятих у суспільстві нормативів визначають систему державних соціальних гарантій: мінімальну заробітну плату; допомогу з тимчасової непрацездатності; допомогу з безробіття; мінімальні трудові та соціальні пенсії за віком; пенсії з інвалідності; мінімальні стипендії для молоді, що навчається з відривом від виробництва; допомоги бідним та багатодітним сім'ям. Така система віддзеркалює обов'язки держави щодо забезпечення своїм громадянам мінімальних доходів, мінімального набору загальнодоступних послуг з охорони здоров'я, освіти, культури. Стрижнем цієї системи є прожитковий мінімум, який у різних країнах розраховують по-різному.

Так, у США використовують метод, за яким прожитковий мінімум для міських жителів визначають потроєнням вартості мінімального набору продуктів, розробленого за планом економічного харчування.

Інший підхід, поширений в Європі, спирається на співвідношення між прожитковим мінімумом і середнім доходом на душу населення. Так, у країнах Європейської співдружності це співвідношення становить 50 %, а у США – близько 30 %.

У Польщі використовують два показники прожиткового мінімуму: соціальний та фізіологічний. Соціальний прожитковий мінімум передбачає значно вищий рівень споживання і використовується як орієнтир для державної політики.

Існуючий в Україні прожитковий мінімум як за своїми складниками (мінімальне споживання харчових і нехарчових товарів та обмеженого кола послуг за найнижчими цінами), так і за співвідношенням із середнім рівнем життя населення є соціальним прожитковим мінімумом. Тобто він є не стільки соціальною гарантією, скільки соціальним орієнтиром.

Перехід до нової системи розподілу прибутків безпосередньо віддзеркалюється у змінах характеру формування доходів населення, в їх рівні та структурі. Основною рисою зазначених тенденцій є стрімке падіння рівня життя широких верств населення практично всіх країн перехідної економіки. Про це свідчать не скільки прямі, скільки опосередковані оцінки.

Порівняння прямих даних щодо рівня доходів населення різних країн або однієї країни за різні проміжки часу ускладнюється через значне поширення практики незареєстрованих надходжень, стрімкі зміни цін і структури споживання, подолання хронічного дефіциту більшості товарів і послуг, притаманного країнам регіону до початку перехідного процесу.

В перехідний період 90-х років ХХ століття Україну опанувала економічна криза. Кризовий спад у ці роки не був циклічним, оскільки він не був частиною циклу економічної кон'юнктури. Така ситуація спричинена зміною економічної та політичної структури суспільства, а саме переходом від економіки соціалістичного типу до ринкової. Тому за причиною виникнення його трактують як структурний спад, або як структурну кризу.

Змінився він затяжною економічною депресією, яка тривала упродовж п'яти років. За оцінками експертів вона стала наслідком надто повільних, порівняно з іншими постсоціалістичними країнами, перетворень, а в деяких випадках – їх гальмування.

Економічна криза, яка переросла у затяжну депресію, крім спаду ВВП, була пов'язана зі скороченням зайнятості, нестабільністю цін, нестійкою зовнішньоекономічною позицією.

Скорочення зайнятості та відповідне зростання рівня безробіття в українській економіці особливо стало відчутним у другій половині 90-х років (табл. 1).

Таблиця 1

Показники рівня безробіття в Україні (за офіційними даними)

Роки	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Рівень безробіття (%)	0,29	0,35	0,36	0,53	1,49	2,74	4,3	5,38	5,31

Як свідчать дані [3], у 1992-1994 рр. офіційно визнавався рівень безробіття набагато менший від природного. Згодом ці показники, хоча й були вищими, але, за твердженнями багатьох учених, значно відхилялись від існуючих. Відхилення офіційних даних від фактичних спричинене особливостями використовуваної методики розрахунку кількості безробітних, а також існуванням значного прихованого безробіття.

Показники рівня безробіття за результати вибіркового опитування із застосуванням методології Міжнародної організації праці (МОП) у 1995 – 2003 рр. у середньому в 2 – 3 рази перевищували дані офіційної статистики (табл. 2) [4,5].

Останнім часом спостерігається істотне підвищення ефективності монетарної політики у забезпеченні цінової стабільності, що призвело до структурних зрушень у напрямку розширення конкуренції та підвищення гнучкості в економіці. Відповідно виявляється актуальним дослідження в сфері зміни цін

Таблиця 2

Показники рівня безробіття в Україні (за результатами вибіркового опитувань)

Роки	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Рівень безробіття (%)	5,6	7,6	8,9	11,3	11,9	11,7	11,7	10,1	9,1

. У період найбільшого скорочення абсолютних обсягів виробництва (1992 – 1993) в Україні спостерігалась гіперінфляція (середньомісячний темп зростання цін перевищував 50%), яка пізніше переросла у галопуючу інфляцію (темп зростання цін 10 – 50%). Дані про річний відсоток зміни ІСЦ відображено у табл. 3 [6,7].

Таблиця 3

Річний відсоток зміни ІСЦ

Роки	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Річний % зміни ІСЦ	1990	10055	301	82	39,7	10,1	20,0	19,2	25,8	0,1	-0,6	8,2

Як свідчать дані, пік інфляційного зростання цін в Україні припав на 1993 рік, коли річний темп інфляції перевищив 10000 %. Інфляція тоді була одночасно інфляцією попиту та інфляцією витрат.

У 1995 – 2000 рр. зі вступом економіки у затяжну депресію, інфляція набула значень галопуючої, а її найменші показники припадали на 1997 рік. Зміна цін 2000 року засвідчила, що тенденція деякої стабілізації у попередні роки не була стійкою. За оцінками спеціалістів, проінфляційними чинниками в цей період були зростання витрат на обслуговування зовнішнього державного боргу і відповідне збільшення грошової маси в обігу, відсутність конкурентного середовища і монополістичне становище багатьох виробників стратегічної продукції.

Фінанси домогосподарств є важливою складовою фінансової системи країни. Одним із напрямів державної політики є розширення або звуження бюджетних обмежень домогосподарств, що відбуваються шляхом:

- а) зміни величини зарплати працівникам бюджетного сектору;
- б) зміни розміру соціальних виплат, включаючи пенсії;
- в) зміни системи прибуткового оподаткування;
- г) регулювання співвідношення доходів населення та цін на споживчі товари.

Останнім часом в Україні в кожному з цих напрямків відбуваються зміни. Зокрема, значно розширилися бюджетні обмеження домогосподарств, які мають високі доходи, що раніше були об'єктом прогресивного прибуткового оподаткування. В деяких пострадянських державах проведена монетизація пільг: замість низки пільг (безкоштовний проїзд у громадському транспорті, безкоштовні ліки) люди одержують певну грошову суму.

Можливість розширення бюджетних обмежень визначається характером витрат домогосподарства. Практично в кожній країні можна розширити бюджетне обмеження щодо споживання послуг охорони здоров'я (безкоштовне проведення певних процедур, лікування деяких захворювань, певних верств населення), що, безперечно, береться до уваги домогосподарством при користуванні такими послугами.

В Україні держава надає дотації частині населення при оплаті житлово-комунальних послуг. Так, у першому кварталі 2007 року величина отриманих пільг та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг у розрахунку на одне домогосподарство становила 21 грн. на місяць [8].

У більшості країн практикується розширення бюджетних обмежень деяких домогосподарств за рахунок надання їм продуктів харчування, послуг безкоштовно. Разом із тим держава не сприяє розширенню бюджетного обмеження стосовно благ не першої потреби, благ, споживання яких не дає позитивного зовнішнього ефекту.

Іноді політика держави з розширення бюджетних обмежень домогосподарств має суто адресний характер. Наприклад, Законом України про податок з доходів фізичних осіб передбачено надання податкових соціальних пільг таким категоріям платників податків: самотнім матерям, батькам, які мають на утриманні дитину-інваліда або трьох чи більше дітей у віці до 18 років, та ін.[9].

Дуже актуально для України є проблема розширення бюджетного обмеження домогосподарства за рахунок надання йому довгострокових кредитів на купівлю житла. При цьому квартира, що купується або яка перебуває у власності покупця, стає своєрідною заставою такого кредиту. Проте за нинішнього рівня доходів населення й нестабільності робочих місць таке кредитування поки що залишається проблематичним.

Треба враховувати, що крім ринкового й державного перерозподілу коштів між представниками різного віку існують ще й внутрішньо сімейні, міжнародні відносини розподілу та перерозподілу. В Україні внутрішньо сімейні потоки фінансів дуже значні, широко практикується матеріальна підтримка між родичами. Допомога батьків дорослим дітям і навпаки дає змогу розширювати бюджетне обмеження одних домогосподарств за рахунок інших.

### ВИСНОВКИ

У цілому, бюджетне обмеження домогосподарства об'єктивно включене до процесу розподілу благ у суспільстві, тому воно прямо або опосередковано виконує соціальну, регулюючу та стимулюючу функції.

Будь-які заходи, спрямовані на зміни в соціальних стандартах життя, впливають на економічну поведінку громадян та домогосподарств через зміни в їхніх бюджетних обмеженнях. Політика України сьогодні спрямована на збільшення оплати праці працівників, соціальних виплат.

Заходи з розширення бюджетних обмежень домогосподарств повинні доповнюватися регулюванням їх жорсткості. Вплив на жорсткість бюджетних обмежень домогосподарств щодо різних заходів та витрат має стати одним із важелів соціально-економічної політики. Тому перспективними напрямками дослідження проблеми є аналіз джерел сімейних доходів і напрямів витрат домогосподарств із точки зору їх жорсткості.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Карнаи Я. Дефицит. – М.: Наука, 1990. – С.464.
2. Romer D. Openness and Inflation: Theory and Evidence // *Quarterly Journal of Economics*/ - 1993/ - №108. – P.869-903/
3. Lane P. Inflation in Open Economics // *Journal of International Economics*. – 1997. - №42. – P.327-347.
4. Доходи населення // *Праця і зарплата*. – 2007. - №17. – С.4.
5. Пензин П. Об угрозе дефляции в мировой экономике // *МЭиМО*. – 2004. - №5. – С.12-17.
6. Либанова Э. Кому выгодна дешевая рабочая сила // *Зеркало недели*. – 2007. – 28 апр. – С.10
7. Мортіков, В. В. Бюджетне обмеження домогосподарства / В. В. Мортіков // *Фінанси України*. – К., 2007. – с. 19 – 26
8. Витрати і ресурси домогосподарств України в першому кварталі 2007 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) // *Праця і зарплата*. – 2007. - №38. – С. 5
9. Закон України о налоге с доходов физических лиц // *Право и практика*. – 2005. - №15. – С. 34

УДК 331.109

Семенченко А.В.

**ПРОБЛЕМА ТРУДОВОГО КОНФЛІКТУ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ**

Конфлікти є невід'ємною частиною соціально-економічного життя, що обумовлює пильну увагу вчених до дослідження природи і сутності конфліктів. Бібліографічний пошук дозволив виявити шістнадцять вітчизняних наук, які займаються вивченням конфліктів. До них відносяться: військові науки, географія, мистецтвознавство та філологія, історичні науки, медичні науки, математика, педагогіка, політичні науки, правознавство, психологія, соціобіологія, соціологія, фізико-математичні та технічні науки, філософія та економіка. Вчені різних галузей наук по-різному трактують термін «конфлікт» в залежності від того, з якого боку вони дивляться на природу цього явища і тому не існує чіткого визначення даного терміну, що й обумовлює актуальність обраної теми даного дослідження.

Проблемі визначення сутності конфлікту присвячена низка праць відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, таких, як А. Анцупов, К. Боулдінг, І. Галтуїнг, Н. Грішина, Р. Дарендорф, А. Дмитрієв, М. Дойч, Ю. Запрудський, А. Ковальов, Л. Козер, Н. Леонов, Є. Олександрова, Л. Петровська, Ж. Робіне, Дж. Скотт, П. Сорокін, М. Спенсер, А. Шипілов. Деякі автори також виокремлюють специфіку юридичного змісту поняття «колективний трудовий спір (конфлікт)» [1-3].

Метою даної роботи є дослідження сутності та природи понять «конфлікт» і «трудо-вий конфлікт» в наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених та запропонування власних визначень, спираючись на результати обробки наукової літератури.

Слово «конфлікт» має латинський корінь – *conflictus* і означає «зіткнення, сутичка» [4, с. 262]. Поняття «конфлікт» спочатку трактувалося як «бійка, бій, боротьба» – тобто фізичне протистояння між конфліктуєчими сторонами. Потім це значення розширилося, включивши в себе «різку розбіжність чи протиставлення інтересів, ідей і т. п.». Таким чином, тепер цей термін передбачає не тільки саму фізичну протидію, але і її психологічне підґрунтя. Найбільш поширені два підходи до розуміння сутності конфлікту [5, с. 58]. При одному з них конфлікт визначається як зіткнення сторін, думок, сил, тобто дуже широко. Поняття «конфлікт» і «протиріччя» фактично стають такими, які можна порівняти за обсягом. Інший підхід полягає в розумінні конфлікту як зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, думок чи поглядів опонентів або суб'єктів взаємодії. Тут передбачається, що суб'єктом конфліктної взаємодії може бути як окрема людина, так і групи людей. Результати аналізу наукових джерел щодо визначення поняття «конфлікт» представлені в табл. 1.

Таблиця 1

## Визначення конфлікту

Конфлікт	Протиборство сторін взаємодії, які мають протилежно спрямовані мотиви, цілі і інтереси [20, с. 62].
	Найважливіша сторона взаємодії людей в суспільстві, свого роду клітинка соціального буття, це форма відносин між потенційними або актуальними суб'єктами соціальної дії, мотивація яких обумовлена різноспрямованими цінностями і нормами, інтересами і потребами [10, с. 31].
	Якість взаємодії між людьми (або елементами внутрішньої структури особистості), що виражається в протиборстві сторін заради досягнення своїх інтересів і цілей [20, с. 64].

Продовження табл. 1

Конфлікт	Наслідок дій, спрямованих на придушення базових потреб людини, без задоволення яких вона не може існувати, передусім потреб в їжі, одязі, житлі, самовираженні, творчості, свободі тощо [4, с. 93].
	Дискомфорт однієї особи, або відсутність згоди між двома чи декількома суб'єктами, зіткнення протилежних сторін, сил, які можуть бути конкретними особами або групами працівників [18, с. 262].
	Явний або прихований стан протиборства інтересів, які об'єктивно розходяться, цілей і тенденцій розвитку соціальних об'єктів, пряме і непряме зіткнення соціальних сил на ґрунті протидії існуючому громадському порядку, особлива форма історичного руху до нової соціальної єдності [9, с. 85].
	Найбільш гострий спосіб розвитку і завершення значимих протиріч, які виникають в процесі соціальної взаємодії, що полягає в протидії суб'єктів конфлікту і супроводжується їх негативними емоціями по відношенню один до одного [2, с. 31].
	Зіткнення протилежно спрямованих, взаємовиключних цілей, інтересів, потреб, мотивів, думок або поглядів [22, с. 170].
	Ідеологічне явище, яке відображає устремління й почуття соціальних груп чи індивідів у боротьбі за об'єктивні цілі: владу, зміну статусу, перерозподіл доходів, переоцінку цінностей тощо [12, с. 48].
	Той вид протистояння, при якому сторони прагнуть захопити територію або ресурси, загрожують опозиційним індивідам або групам, їх власності або культурі таким чином, що боротьба приймає форму атаки або оборони [6, с. 32].
	Наслідок соціальної нерівності, основу якої складають політичні чинники: боротьба за владу, престиж, авторитет [5, с. 24].
	Боротьба за цінності і домагання на певний статус, владу та ресурси, в якій цілями противника є нейтралізація, нанесення збитку або усунення супротивника [12, с. 56].
	Найважливіший чинник соціального розвитку [4, с. 93].
	Сигнал, що у відносинах між людьми, щось не так, з'явилися серйозні протиріччя, які можуть привести до кризової ситуації [11, с. 34].
	Реальна боротьба між діючими людьми чи групами незалежно від того, які витoki цієї боротьби та засоби, що мобілізують кожен із сторін [13, с. 36].
	Відношення між суб'єктами соціальної взаємодії, які характеризуються їх протиборством на основі протилежно спрямованих мотивів (потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань) або думок (поглядів, оцінок і т. п.) [7, с. 24].
	Протиборство суб'єктів соціальної взаємодії, яке характеризується нанесенням взаємного збитку [7, с. 25].
	Різновид структурного дисбалансу, який означає нездатність збереження системи в старій якості, в колишніх якісних межах свого буття, неможливість виконання системою свого внутрішнього призначення, втрату системою базисної стійкості розвитку в колишньому напрямі, на колишньому рівні, з колишнім набором і залежністю причинних змінних [21, с. 27].
Засіб взаємодії людей, при якому превалює тенденція протиборства, ворожнечі, руйнування досягнутої єдності, згоди і співробітництва [14, с. 205].	
Розбіжності, що виникли між сторонами соціально-трудоких відносин, щодо: встановлення нових або зміни існуючих соціально-економічних умов праці та виробничого побуту; укладення чи зміни колективного договору, угоди; виконання колективного договору, угоди або окремих їх положень; невиконання вимог законодавства про працю [1].	

З поняттям «конфлікт» найчастіше пов'язують агресію, погрози, суперечки, ворожість тощо. Такий підхід представлений у концепції бюрократії по Веберу, згідно з якою широке використання таких інструментів, як визначення задач, цілей, правил, взаємодіє між посадовими особами, раціональна організаційна структура ліквідує умови виникнення конфліктів [18, с. 262].

Представники ранніх шкіл управління вважали, що конфлікт – це ознака неефективної діяльності організації і поганого управління. Англійський вчений М. Спенсер вважав конфлікт «неминучим явищем в історії людського суспільства і стимулом соціального розвитку». Марксистська концепція конфлікту виходить із вчення про суспільні протиріччя як головну рушійну силу соціальних змін, які реалізуються в формі класової боротьби. Основу соціальних конфліктів, згідно з марксизмом, складає боротьба за власність. Конфлікт – результат соціального напруження, яке виникло через незадоволення базових потреб людини і соціальних груп, вважає Питирим Сорокін. Кожний конфлікт, на його думку, характеризується незадоволеною потребою і намаганням знайти засоби для її задоволення [4, с. 93].

В «Політологічному енциклопедичному словнику», виданому Національною академією наук України, конфлікт визначається як надзвичайне загострення суперечностей сторін, пов'язаних з особливостями їх становища в суспільстві, а відтак, з реальною чи надуманою протилежністю їх інтересів, цілей, цінностей. Психологи розглядають конфлікт як різновид психологічного напруження між двома сторонами, викликаного відкритим антагонізмом, ворожнечею. Культурологи розглядають конфлікт як протидію чи протистояння культур, розквіт і загибель цивілізацій.

Як бачимо, більшість вищенаведених визначень поняття «конфлікт» містить загальні категорії – «зіткнення», «розбіжності», «боротьба» і «протиріччя», але ж причини, що спонукають суб'єктів взаємодії до прояву негативних емоцій, які наводять автори, вельми різноманітні в залежності від сфери виникнення конфліктів. Тобто, не має узагальненого визначення поняття «конфлікт» з розкриттям і виокремленням конкретних причин прояву невдоволення соціальних сил в силу великої кількості «галузей» суспільного життя.

Дослідивши зміст поняття «конфлікт» перейдемо до розгляду більш конкретизованих, але не менш важливих з економічної точки зору визначень таких понять, як «організаційний конфлікт» та «трудовий конфлікт».

Основою будь-якої організації є колектив, тобто люди, і без їхнього функціонування діяльність організації неможлива. Як відомо, організація створюється для досягнення певної мети. Саме мета є тим чинником, який об'єднує людей в організації. При цьому зовсім не обов'язково, щоб мета організації і цілі індивідів, які до неї залучені, співпадали. Тоді, конфлікт в організації – це зіткнення суб'єктів спільної діяльності (індивідів, груп, структур) в рамках організації або міжорганізаційному просторі. Організацію можна розглядати як основний осередок в структурі сучасного суспільства, і всі люди входять в ті або інші організації – виробничі, фінансові, комерційні, держуправління, наукові, системи освіти, засобів інформатії і т. ін.

Якщо визначити організаційний конфлікт як зіткнення протилежно спрямованих дій учасників конфлікту, яке спричинило розбіжності інтересів, норм поведінки та ціннісних орієнтацій, то можна відзначити, що вони виникають внаслідок неспівпадання формальних організаційних начал і реальної поведінки членів колективу. Протиріччя при цьому можуть бути організаційними, виробничими, діловими та інноваційними.

Найбільш дослідженим об'єднанням працівників кожної організації виступає трудовий колектив, який представляє собою організаційно закріплену сукупність людей, що діють за єдиним планом для досягнення вагової для всього колективу і для створення суспільно необхідного продукту або надання послуг. Як і в інших об'єднаннях індивідів, в трудовому колективі можуть виникати конфлікти. Отже, трудовий конфлікт – це протиріччя організа-



ційно-трудових відносин, яке приймає характер соціальних зіткнень між індивідами і групами робітників.

Трудовим конфліктом є вид соціального конфлікту, об'єктом якого є трудові відносини і умови їх забезпечення. Термін «трудовий конфлікт» з'явився в нашому законодавстві в 1989 р., коли був прийнятий Закон СРСР «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)». Сьогодні конфлікти в трудовій сфері регулюються Законом України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)». Трудовий конфлікт відрізняється від трудового спору. Так, до трудових спорів відносяться спори між працівником (групою працівників) і роботодавцем з приводу умов праці.

В даному випадку трудовий конфлікт – поняття ширше ніж трудовий спір, тому що окрім зіткнень в області трудових правовідносин, він часто включає зіткнення інтересів. Наприклад, страйки або демонстрації можуть супроводжуватися вимогами не лише підвищення заробітної плати, але і покращання постачання продовольством, а інколи і політичними вимогами. Тому трудовий конфлікт може регулюватися як нормами трудового законодавства, так і іншими правовими і не правовими засобами.

У відповідності до іншого підходу трудовим конфліктом розглядається як різновид конфлікту соціального, стадія максимального розвитку суперечностей між соціальними суб'єктами економічних і трудових відносин, поведінка (соціальних, соціально-професійних, соціально-демографічних, функціональних та інших груп працівників) безпосередньо в сфері трудової діяльності або пов'язаних із нею сферах (розподілу, обміну, споживання тощо). В його основі лежать будь-які види боротьби між індивідами, мета яких – досягнення (або збереження) засобів виробництва, економічної позиції, влади чи інших цінностей, що мають суспільне визначення, а також підпорядкування, нейтралізація або усунення дійсного (чи уявного) супротивника.

В науковій літературі трудовий конфлікт також трактується як зіткнення між роботодавцями і працівниками з приводу встановлення і застосування умов праці. Саме в цьому процесі виникають суперечності між суб'єктами трудових відносин, відбувається зіткнення протилежних економічних та соціальних інтересів. Причому стороною, яка протистоїть роботодавцю, може бути як окремих працівник, так і колектив останніх. Основним недоліком даного визначення є ототожнення понять «трудовий конфлікт» і «трудовий спір», оскільки згідно з Законом України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» поняття «трудовий конфлікт» є більш широким, ніж поняття «трудовий спір».

Деякі автори дають визначення «економічного конфлікту», узагальнюючи поняття організаційного, трудового та політичного конфлікту. Так, економічний конфлікт – це протистояння суб'єктів соціально-економічних відносин з приводу дефіциту економічних ресурсів, для подолання якого необхідно використовувати економічні, соціальні та політичні засоби. При цьому, будь-які конфлікти в суспільстві, від особистісних до конфліктів духовної сфери, часто можуть бути пов'язані з економічною стороною суспільного життя. Цей зв'язок може проявлятися у матеріальних інтересах, вигодах, а також втратах у вигляді як безпосередніх руйнувань, так і опосередкованих економічних збитків. В даному випадку, економічні конфлікти постають як визначальні для інших конфліктів, вони присутні деякими своїми елементами практично в більшості соціальних конфліктів, а перебіг та розв'язання конфліктів містять в собі економічну складову.

Багато авторів з питань вивчення конфліктів приділяють увагу також виробничим та організаційно-технологічним конфліктам, конфліктам в соціально-економічній та адміністративно-управлінській системі підприємства, конфліктам, які пов'язані з функціонуванням неформальної організації або соціально-психологічної системи відносин, а також конфліктам в менеджменті персоналу підприємства. Але ж ці структуровані типи конфліктів є досить мало дослідженими та потребують ретельного їх вивчення та аналізу.

Наведений перелік основних визначень трудового конфлікту свідчать про відсутність єдиного термінологічного і методологічного підходів до його розуміння і дослідження.

Для підприємства ефективність його діяльності безпосередньо залежить від виконання виробничої програми з випуску конкурентоспроможної продукції, використовуючи кращі засоби з найменшими витратами живої й упередженої праці. Це підсилює значення і вплив трудових показників на весь хід виробничого процесу. Центральне місце в системі показників діяльності підприємства займає планування продуктивності праці, тому що цей показник є основним чинником зростання ефективності й розвитку всього виробництва. Спеціальними психологічними дослідженнями встановлено: від конфліктів і післяконфліктних переживань втрати робочого часу складають приблизно 15%, а продуктивність праці може знизитися більш ніж на 20%. Отже, конфлікти відіграють значну роль у підвищенні ефективності праці на підприємстві. А для вмілого управління конфліктами на підприємстві необхідно чітко усвідомлювати зміст понять «конфлікт» і «трудоий конфлікт».

#### ВИСНОВКИ

Представлення авторських визначень понять «конфлікт» і «трудоий конфлікт» дозволить підвищити ефективність праці на підприємстві. Розглянувши та узагальнивши зміст різних трактувань понять «конфлікт», «організаційний конфлікт» і «трудоий конфлікт», пропонуються наступні визначення: конфлікт – це найбільш гострий спосіб розв'язання важливих протиріч, які виникають у процесі взаємодії, заради досягнення своїх інтересів, цілей і потреб, що полягає в протидії суб'єктів конфлікту і звичайно супроводжується негативними емоціями; трудоий конфлікт – це зіткнення інтересів, цілей, оцінок і думок представників різних груп соціально-економічних відносин з приводу організаційно-трудоих аспектів діяльності підприємства (умов, змісту, організації праці, її оплати і т. п.), які регулюються нормами трудового законодавства, а також іншими правовими і неправовими засобами.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Запара С.І. Юридичний зміст поняття «колективні трудові спори (конфлікти)» // Бюлетень НСПП. – 2002. – №12. – С. 47-51.
2. Курбатов В.И. Конфликтология. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 445 с.
3. Лазор В. Поняття трудових спорів, конфліктів та їх позовний і непозовний характер // Право України. – 2002. – №7. – С. 90-95.
4. Пилипенко А.А., Пилипенко С.М., Отенко І.П. Менеджмент: Підручник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 456 с.
5. Примуш М.В. Конфліктологія. Навч. посіб. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 288 с.
6. Закон України «О порядке разрешения трудовых споров (конфликтов) / Трудовое законодательство. Сост.: Е. Примакова. – Х.: Фактор, 2001. – 215 с.
7. Анцупов А.Я., Баклановский С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. – СПб.: Питер, 2005 – 288 с.: ил. – (Серия «Учебное пособие»).
8. Воднік В.Д. Конфлікти в трудовому колективі: причини, шляхи попередження та розв'язання // Бюлетень НСПП. – 2005. – №11. – С. 50-54.
9. Гончарова С.Ю., Отенко І.П. Соціальна політика. Навч. посіб. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. – 200 с.
10. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт // Иностранная литература. – 1993. – №4. – С. 23-28.
11. Дмитриев А.В. Конфликтология. Учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2000. – 320 с.
12. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. 2-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Питер, 2004. – 400 с.: ил. – (Серия «Практикум по психологии»).
13. Запрудский Ю.Г. Социальный конфликт. Политологический анализ. – Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 1992. – 293 с.
14. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 317 с.
15. Кіржнер Л.О. Конфліктологія. Навч. посіб. / Л.О. Кіржнер, М.В. Мартиненко, О.В. Мангольд. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 144 с.
16. Козер Л. Основы конфликтологии. – СПб.: Светлячок, 1999. – 349 с.
17. Конфликтология: [Підручник для студентів вищ. навч. закл. юрид. спец.] / Л.М. Герасіна, М.І. Панов, Н.П. Осіпова та ін.; За ред. Професорів Л.М. Герасіної та М.І. Панова. – Харків: Право, 2002. – 256 с.
18. Краткий энциклопедический словарь-справочник по политологии. – М.: Наука, 1997. – 263 с.
19. Лукашевич М.П. Соціологія праці: Підручник. – К.: Либідь, 2004. – 440 с.
20. Рубин Дж., Пруит Д., Сунг Хе Ким. Социальный конфликт. – М.: ОлмаПресс, 2002. – 352 с.
21. Светлов В.А. Конфликт: модели, решения, менеджмент. – СПб.: Питер, 2005. – 540 с.: ил.
22. Социальная конфликтология: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Н.П. Дедов, А.В. Морозов, Е.Г. Сорокина и др. / Под ред. А.В. Морозова. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 336 с.

УДК 336.14

Сидорова Е.Ю.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ**

При определении региональных и международных приоритетов России необходимо принимать во внимание значимость отдельных зарубежных регионов и стран в системе внешнеэкономических связей РФ, имеющийся потенциал развития сотрудничества, геоэкономические и геополитические факторы. Все более важной и актуальной становится задача географической диверсификации экспорта, прежде всего энергоносителей, обеспечивающей необходимую свободу маневра в условиях ухудшения конъюнктуры, применения ограничительных мер и возникновения политических осложнений. Можно выделить две группы региональных и международных приоритетов (рис.1).

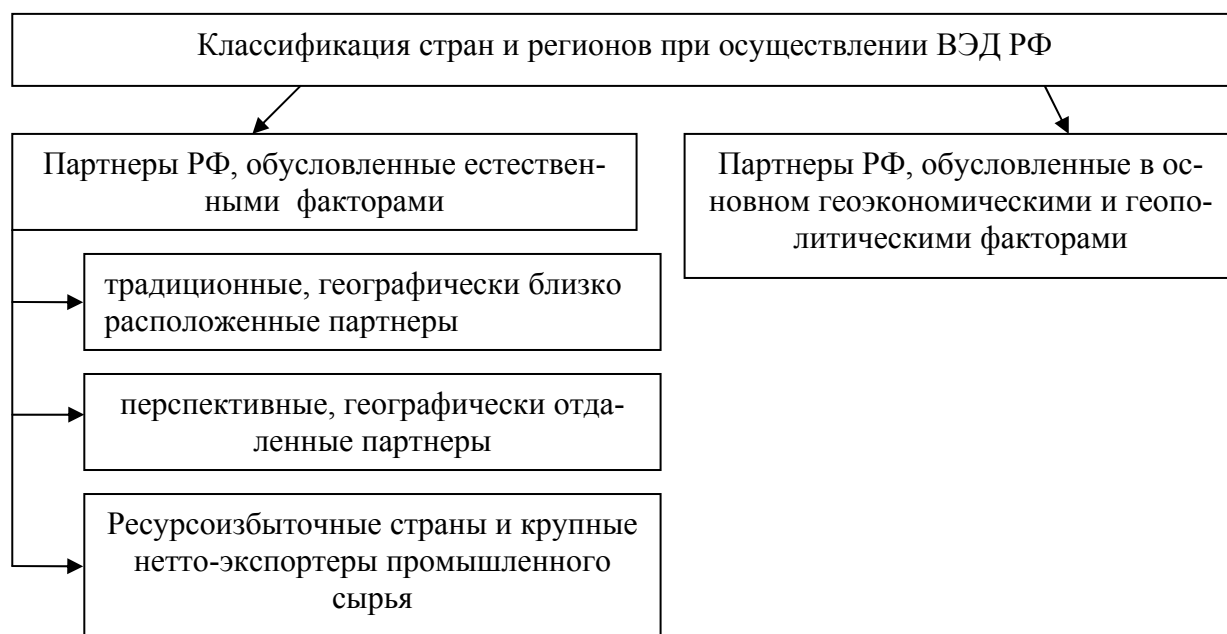


Рис.1. Классификация стран и регионов при осуществлении ВЭД РФ

Первая группа - это приоритеты, реализуемые преимущественно на двустороннем уровне и обусловленные естественными факторами. Роль этих стран и регионов важна в системе внешнеэкономических связей РФ. В этой группе выделяют следующие подгруппы:

1. традиционные, географически близко расположенные партнеры;
2. перспективные, географически отдаленные партнеры;
3. ресурсоизбыточные страны и крупные нетто-экспортеры промышленного сырья.

Вторая группа приоритетов обусловлена в основном геоэкономическими и геополитическими факторами. Приоритеты данной группы дополняют естественно-экономические приоритеты, позволяют более эффективно отстаивать интересы РФ в многосторонних и региональных экономических организациях, а также в двусторонних отношениях с зарубежными странами. Вышеперечисленная классификация условна.

Например, Барковский А.Н., Алабян С.С., Ладыгин Б.Н., Шохин А.В., Ситарян С.А. рассматривающие географию ВЭД России, выделяют три группы стран сотрудничающих с

РФ: СНГ, ЕС, АТР [1-4]. Эта градация не полностью охватывает всех стратегических партнеров России.

Цель статьи – показать наиболее перспективные направления развития внешнеэкономических связей Российской Федерации.

На «большую Европу», включающую Евросоюз, европейские страны СНГ и другие европейские государства, приходится около 70% внешнеторгового оборота РФ, что предопределяет исключительно важную роль этого региона в системе внешнеэкономических связей России. Вместе с тем даже сохранение нынешних позиций РФ требует дополнительных усилий в связи с развитием интеграционных процессов в регионе (при слабом участии в них России) и ростом конкуренции со стороны третьих стран. Ключевые направления взаимодействия:

- последовательное усиление интеграционной составляющей во взаимоотношениях России с европейскими странами в рамках концепции общего экономического пространства;

- увеличение российского экспорта машин, оборудования, транспортных средств, различных готовых промышленных изделий и деловых услуг в страны СНГ, государства Центральной и Восточной Европы (далее - ЦВЕ);

- развитие производственной и научно-технической кооперации, в том числе на субконтрактной основе; реализация крупных совместных проектов в наукоемких областях (авиационной, космической, атомной энергетике и др.);

- расширение и повышение эффективности инвестиционного сотрудничества (привлечение инвестиций ЕС в реальный сектор российской экономики, прежде всего в инновационную сферу и под крупные инфраструктурные проекты; участие российского бизнеса в приватизационных проектах в странах СНГ и ЦВЕ, приобретение конкурентоспособных промышленных активов в европейских государствах);

- интенсификация взаимодействия в технологической сфере (привлечение современных технологий и ноу-хау из развитых европейских стран для ускоренной модернизации отечественной экономики; использование экспорта технологий для «привязки» к России промышленности стран СНГ);

- развитие полномасштабного сотрудничества в энергетической сфере, придание ему долговременного характера с распространением на все виды хозяйственной деятельности в энергетике (НИОКР, геологоразведку, добычу, производство, транспортировку и торговлю энергоносителями);

- формирование комплекса трансъевропейских и трансъевразийских транспортных коридоров, позволяющих повысить привлекательность взаимной торговли и увеличить доходы РФ от экспорта транзитных услуг;

- широкое вовлечение в торгово-экономическое сотрудничество внутренних административно-территориальных образований России и европейских стран, малых и средних предприятий в целях придания большей стабильности и диверсификации внешнеэкономических связей РФ.

Доля России в импорте указанных регионов до сих пор едва различима - менее 0,4%, что не позволяет говорить о нашей стране как о глобальной торговой державе. Важно повысить коммерческое присутствие РФ в соответствующих странах и регионах, в первую очередь на рынках США и Канады, а также динамично развивающихся новых индустриальных стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии.

Ключевые направления взаимодействия:

- увеличение российского экспорта путем расширения поставок энергоносителей, наращивания продаж наукоемкой продукции и технологий при сохранении уже завоеванных позиций на ряде высокотехнологичных направлений (в ракетно-космической и атомной промышленности);

- расширение импорта из США современного технологического оборудования и продукции информационно-коммуникационных технологий инвестиционного назначения;
- привлечение производительного капитала США и Канады в отрасли глубокой переработки товаров и инновационную сферу; вовлечение в инвестиционное, производственное и научно-техническое сотрудничество малого и среднего бизнеса США и Канады;
- развитие хозяйственного сотрудничества в Арктике и на Севере.

Россия не имеет значимых рычагов влияния в США и Канаде. Основные проблемы - высокая степень политизации торгово-экономического диалога, применяемые против РФ ограничительные меры, сохраняющееся в США негативное отношение к торговому и инвестиционному сотрудничеству с Россией.

Растущий интерес для России представляют новые индустриальные страны и территории Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Это преимущественно новые для России рынки с высоким торговым инвестиционным потенциалом. Указанные страны создают более 13% мирового ВВП и обеспечивают 12% глобального импорта, однако их доля в российском экспорте достигает лишь 2%.

Ключевые направления взаимодействия:

- увеличение российского экспорта путем налаживания поставок энергоносителей в страны ЮВА, расширения продаж электронных компонентов в ЮВА, авиатранспортных средств для Латинской Америки, наращивания экспорта вооружений, объектов промышленной собственности для организации сборочного производства по российским лицензиям, товаров и услуг в рамках строительства комплектных объектов;
- расширение российских инвестиций в создание сбытовой и сервисной сети для реализации отечественной машинно-технической продукции, а также совместных сборочных предприятий в ЮВА и Латинской Америке (на основе российских комплектующих);
- развитие сотрудничества в научно-технической сфере (прежде всего в мирном освоении космоса и альтернативной энергетике), учреждение совместных со странами ЮВА научно-внедренческих парков.

Россия, как и в случае с США и Канадой, не имеет значимых рычагов влияния в рассматриваемых регионах. Основные проблемы развития сотрудничества заключаются в прочных позициях в странах ЮВА и Латинской Америки ТНК развитых государств и малом числе еще не заполненных рыночных ниш, быстром развитии интеграционных процессов (в рамках АСЕАН, МЕРКОСУР, Панамериканской интеграции) и, соответственно, снижении ценовой конкурентоспособности продукции из третьих стран.

Расширению и повышению эффективности торгово-экономического сотрудничества стран ЮВА и Латинской Америки с РФ должно способствовать улучшение договорно-правовой базы сотрудничества и режима доступа отечественной продукции на рынки указанных государств, включая признание рыночного статуса российской экономики; вступление РФ в Азиатский и Межамериканский банки развития.

Ресурсоизбыточные страны и нетто-экспортеры промышленного сырья – это страны Африки, Центральной Азии и Ближнего Востока. С точки зрения стратегических интересов России указанные страны важны не только и не столько как рынки сбыта, сколько как фактор поддержания и оптимизации традиционного сырьевого экспорта РФ. Страны Африки и Центральной Азии (среднеазиатские республики бывшего СССР, а также Азербайджан) представляют растущий интерес для РФ в качестве дополнительного сырьевого источника, способного существенно укрепить ресурсную базу отечественной добывающей промышленности, обеспечить потребности России в недостающем сырье и усилить позиции нашей страны на глобальном сырьевом рынке. Наиболее перспективным развитием внешнеэкономических связей РФ является расширение отношений с африканскими странами. Небольшой удельный вес Африки во внешнеторговом обороте РФ порождает определенный скептицизм

относительно целесообразности и важности придания большего динамизма экономическим отношениям с этим континентом как фактору, способствующему решению народнохозяйственных задач стран.

Однако заинтересованность России в расширении связей с африканскими странами объясняется тем фактом, что с 1994-1999 год импорт Россией минеральных продуктов возрос на 26%. Потребности России в марганце, хrome, ртути почти полностью обеспечиваются импортными поставками, в бокситах - на 60% и т.д. В то же время объемы добычи многих полезных ископаемых в стране за 90-е годы XX века преимущественно по экономическим причинам существенно сократились. В том числе:

- газа, никеля, цинка, железных руд - на 6 - 16%;
- нефти, угля, платиноидов, урана, калийных солей - на 25 – 30;
- хрома, свинца, олова, молибдена, сурьмы, ниобия, серебра, апатитов - на 40-60%;
- вольфрама, титана, фосфоритов, плавикового шпата в 4 и более раз.

Потенциальные возможности Африки в удовлетворении потребностей в таких видах сырья, как марганец, хром, ртуть, бокситы, фосфориты, титан и некоторых других, исключительно велики. По запасам многих видов сырья континент является богатейшей кладовой мира. Так, платиноиды, пригодные для разработки, оцениваются в объеме 89,4% общемировых запасов, хромиты - 81,1%, фосфаты - 76,1%, марганец - 60,9%, кобальт - 60,1%, алмазы - 39,0%, золото - 37,3%, бокситы - около 30,0%, титан - 20,0%, медь - 10,0%, сурьма - 7,1 %.

Основополагающими элементами концепции внешнеэкономических отношений России со странами Африки, по нашему мнению, могли бы стать:

- определение нового места и роли африканских государств во внешнеполитических и экономических связях Российской Федерации;
- использование в качестве одного из инструментов равноправного вхождения в мировое хозяйство развитие торгово-экономических отношений с Африкой как составной частью мирового экономического пространства, с учетом имеющегося промышленного и научно-технического потенциала России и выработки новых подходов к сотрудничеству с африканскими партнерами;
- выявление возможностей, путей и форм устойчивого и долгосрочного ресурсного обеспечения нужд российской экономики из африканских источников;
- обоснование целесообразности поставок африканским странам оружия и спецтехники в условиях прекращения конфронтационного противостояния великих держав;

По нашему мнению, при выработке и формировании качественно новой модели торгово-экономического взаимодействия с африканскими странами и выборе основных направлений, прежде всего, следовало бы учитывать, что одной из ведущих тенденций в мировой торговле является возрастание удельного веса машин и оборудования в экспорте. Поэтому во взаимоотношениях с африканскими странами, было бы целесообразным обратить внимание на:

- активизацию экономического и технического сотрудничества в традиционных отраслях (строительство, энергетика, металлургия, машиностроение) с упором на расширение поставок комплектного оборудования и оказание проектно-монтажных и строительных услуг;
- создание в перспективе альтернативных источников получения дефицитного для российской экономики минерального сырья на основе поставок оборудования и другой техники, необходимой для освоения минеральных ресурсов;
- определение и выбор имеющихся в России передовых наукоемких технологий, которые бы позволили отечественному бизнесу занять на африканском рынке определенные ниши, соответствующие научному потенциалу развитого государства;

- возобновление и расширение военно-технического сотрудничества на взаимовыгодной финансовой основе.

Страны - крупные нетто-экспортеры промышленного сырья представляют исключительную важность для России, жизненно заинтересованной в обеспечении стабильного функционирования рынков стратегических сырьевых товаров, прежде всего энергоносителей. Наиболее значимые партнеры в данном случае - члены Организации стран - экспортеров нефти (11 государств) и крупные независимые поставщики жидкого топлива - Норвегия и Мексика. Ключевые направления взаимодействия:

- коллективное регулирование мирового энергетического рынка в интересах поддержания приемлемого для производителей и потребителей уровня цен;
- реализация совместных производственных и инфраструктурных проектов в нефтегазовом секторе.

Позиции России во взаимоотношениях с крупными нетто-экспортерами промышленного сырья определяются тем, насколько РФ может влиять на конъюнктуру соответствующего товарного рынка. В ряде случаев Россия является крупнейшим поставщиком (например, по природному газу, никелю, платине, рудам редких и редкоземельных металлов), но в большинстве случаев Россия выступает лишь одним из важных игроков, причем не самым конкурентоспособным в ценовом отношении, что делает целесообразным участие РФ в коллективном регулировании соответствующих рынков.

Основные проблемы взаимодействия - высокая политическая ангажированность рынков стратегически важных сырьевых товаров, рост объемов спекулятивных операций с сырьем, социально-политическая нестабильность в большинстве нефтеэкспортеров, проникновение международного терроризма в торговлю стратегическим сырьем. С учетом очень высокой зависимости российской экономики от сырьевого экспорта необходимо сосредоточить усилия на коллективном регулировании стратегических сырьевых рынков вплоть до инициирования создания новых товарных организаций (форумов, диалогов) на особо важных для РФ направлениях.

Вторая группа приоритетов обусловлена в основном геоэкономическими и геополитическими факторами позиционирования России в глобальном экономическом пространстве. Приоритеты данной группы дополняют естественно-экономические приоритеты, позволяют более эффективно отстаивать интересы РФ в многосторонних и региональных экономических организациях, а также в двусторонних отношениях с зарубежными странами.

С геоэкономической и геополитической точки зрения принципиально важным является вовлечение в орбиту экономических интересов РФ, как максимум, всего пространства СНГ. Формы этого процесса могут различаться для отдельных стран, но в любом случае речь должна идти о сохранении и даже усилении влияния РФ в рассматриваемом регионе. Объединение - в той или иной форме - всего или значительной части постсоветского пространства при ведущей роли РФ позволило бы нашей стране стать глобальной экономической державой, в зоне влияния которой формируется 4% мирового ВВП. С экономической точки зрения во взаимоотношениях России с партнерами по СНГ может быть реализована иерархическая модель регионального сотрудничества, опирающаяся на хозяйственный потенциал РФ, обеспечивающей 70% регионального ВВП и 2/3 суммарного экспорта товаров и услуг. Сутью такой модели должны стать возможности и преимущества использования природных, интеллектуальных и трудовых ресурсов стран СНГ, при лидирующей роли России, в рамках общего Экономического пространства. В перспективе именно Россия с ее экономическим, технологическим и ресурсным потенциалом, емкостью рынка, конфигурацией транспортных коммуникаций и производственных связей может обеспечить рациональную интеграцию экономического пространства стран СНГ в мировое хозяйство, не нарушая при этом технологические, производственные и организационные структуры экономик данных стран. В то же вре-

мя сохранение рынка стран СНГ, ориентированного на Россию (особенно это касается продукции обрабатывающей промышленности), и использование их ресурсного потенциала являются необходимыми условиями модернизации российской экономики.

#### ВЫВОДЫ

В дальнейшем целесообразно проводить дифференцированную политику по отношению к партнерам по СНГ: собственно интеграционную, формирующую интеграционное ядро, - с Беларуссией и Казахстаном, и политику взаимодействия - со всеми остальными странами. Интеграционная политика потребует крупных финансовых затрат и сильной государственной поддержки. Политика взаимодействия предусматривает формирование интеграционной периферии на постсоветском пространстве, находящейся в той или иной форме взаимоотношений (ассоциации) с интеграционным ядром. В связи с этим, в среднесрочной перспективе необходимо обеспечить координацию и слияние интеграционных проектов с участием России на пространстве СНГ, четко определить этапы и приоритетность шагов по формированию общего экономического пространства СНГ на основе принципа разноуровневого и разноскоростного включения отдельных государств Содружества в интеграционные проекты. В любом случае первоочередным, базовым и неотъемлемым этапом этого процесса должно стать создание зоны свободной торговли без изъятий и ограничений в рамках интеграционного ядра с возможностью ее последующего распространения на остальные страны СНГ.

Для эффективного обеспечения стратегических и тактических интересов России на пространстве СНГ, следует шире задействовать имеющиеся возможности и рычаги влияния в регионе: экономические (задолженность перед Россией, энергетическая зависимость), гуманитарные (потенциал российских соотечественников в ближнем зарубежье, целенаправленная работа с диаспорами из стран Содружества и России, регулирование миграционных потоков), а также военно-политические. Главный акцент в работе с партнерами по СНГ должен быть сделан на преимуществах и выгодах сотрудничества, что сопряжено, особенно в краткосрочной перспективе, с определенными расходами и издержками, в том числе финансово-экономическими. Разумное донорство допустимо и оправдано, если оно приносит соответствующую отдачу с точки зрения российских стратегических интересов, при этом преференции должны предоставляться лишь при условии встречных шагов партнеров и в долгосрочном плане укреплять заинтересованность стран СНГ в развитии сотрудничества с Россией.

Необходимо скоординировать развитие интеграционных процессов в рамках СНГ и в формате Россия-ЕС. Уже сейчас их цели и направления во многом схожи. Задача сделать эти процессы, как минимум не противоречащими друг другу, а максимум - взаимодополняющими. Важно обеспечить контролируемый, при ведущей роли России, процесс формирования общего европейского экономического пространства с участием стран СНГ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ладыгин Б.Н., Барковский А.Н. СЭВ: история, современность, перспективы.- М.: Международные отношения, 2000. - 144с.
2. Алабян С.С. Новые реалии в торгово-экономических связях стран СНГ // Российский внешнеэкономический вестник, 2007. - №10. - С.35-40
3. Ситарян С. А. Некоторые проблемы участия субъектов РФ во внешнеэкономической деятельности // Проблемы прогнозирования, 2006. -№ 6.
4. А.Шохин Российский бизнес от защиты интересов и экспансии // Внешнеэкономические связи, декабрь 2007.



УДК 330.341.1; 339.137.2

Слабошевська М.В.

**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

Інтелектуальний потенціал, конкурентоспроможність та інноваційний розвиток – це взаємопов’язуючі фактори, що впливають один на одне. Знання та інновації є ключовими факторами для підвищення конкурентоспроможності та зростання національної економіки.

Метою даної роботи є запропонування підходів щодо накопичення інтелектуального потенціалу, а саме зупинення відтоку кваліфікованих кадрів за кордон, підвищення національної конкурентоспроможності, а також переваги інноваційного розвитку підприємств для створення конкурентоспроможної економіки країни. Всі ці питання є надзвичайно актуальними, особливо в період підготовки вступу України до Європейського Союзу, що є однією з першочергових цілей у зовнішньоекономічній діяльності України.

Одне із найголовніших національних багатств України – це її інтелектуальний потенціал, який необхідно накопичувати. Задля того, щоб вийти на траєкторію стійкого економічного розвитку, збудувати європейський рівень життя, сьогодні вкрай необхідно акумулювати творчі та інтелектуальні сили, що в змозі швидко та конструктивно відповідати вимогам часу. В Україні сьогодні працює багато висококваліфікованих та перспективних кадрів і метою є заохочення у прийнятті державних та управлінських рішень.

На жаль, в період сьогодення дуже гостро стоїть проблема відтоку кваліфікованих кадрів за кордон, адже європейські умови праці набагато привабливіші. Згідно даних Світового економічного форуму (далі-СЕФ) в 2007 році Україна посіла 93 місце з 131 країни світу в рейтингу „відплив мізків” (для порівняння : Російська Федерація 49 місце, Польща та Словачка Республіка – 77 та 78 місце відповідно) (рис.1.).

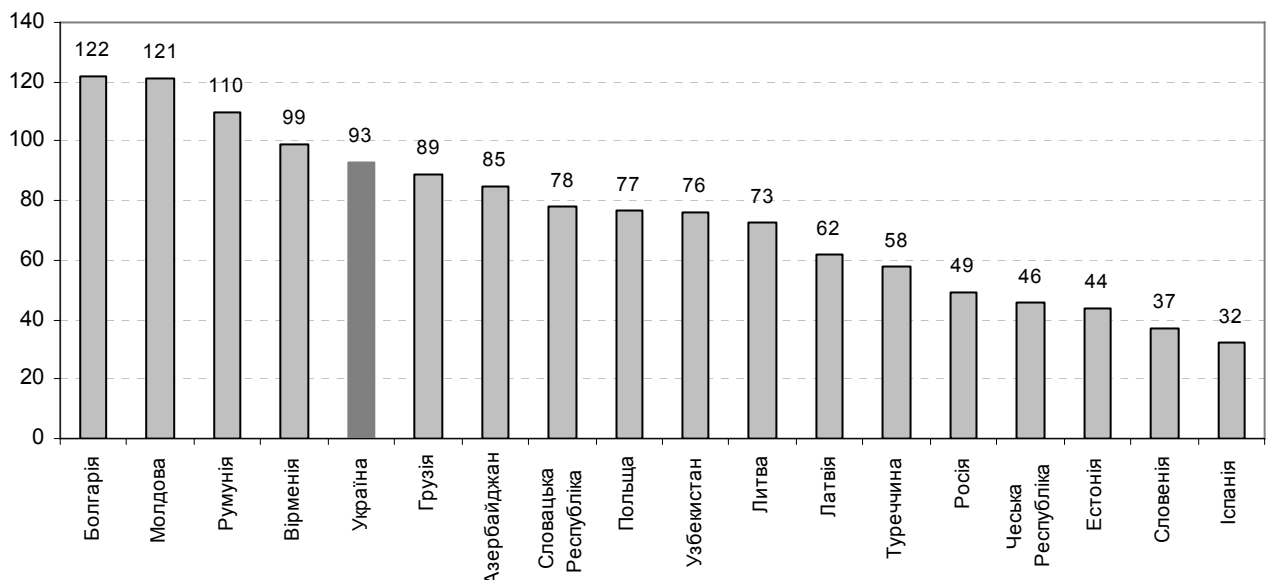


Рис.1. Рейтинг країн по фактору „Відплив мізків”

На жаль, інтелектуальний потенціал України, навіть визнаний за кордоном, повністю не використовується при розробці стратегічних рішень стосовно розвитку України. Ігноруючи власний інтелектуальний потенціал ми все ще прислуховуємося до іноземних експертів.

В якості прикладу розглянемо ринок послуг вітчизняного програмного забезпечення у торгівлі зі Сполученими Штатами Америки. Як відомо американські роботодавці дуже активно залучають українських програмістів до співпраці. Внаслідок цього згідно даних Держкомстату України протягом 2002-2006 рр., а також 7 місяців 2007 р. питома вага експорту українських послуг з програмного забезпечення до США дорівнювала „0”, в той час як американський імпорт до України зростав (у вартісному виразі експорт послуг програмного забезпечення до США в 2006 р. складав 176 тис. дол. проти 5,4 млн. дол. американського імпорту з України). Існує необхідність кардинальної зміни даної ситуації, особливо враховуючи той фактор, що виробництво вітчизняних послуг з програмного забезпечення за 7 місяців 2007 р. відносно аналогічного періоду попереднього року зросло вдвічі.

В цілому Україні вкрай необхідний перехід до економіки, що базується на знаннях і ставить якість людського капіталу в центр економічної політики. Будівництво в країні економіки Знань сприятиме залученню прямих іноземних інвестицій до країни – і, відповідно, сприятиме технологічному оновленню підприємств що в свою чергу вплине на підвищення національної конкурентоспроможності. У сучасній економіці наголос робиться вже не тільки й не стільки на матеріальних товарах й послугах, скільки на «мізках». Здатність нації підтримувати сучасну й ефективну систему освіти, підвищувати інтелектуальний компонент робочої сили за допомогою навчання стає критично важливою для конкурентоспроможності. Як приклад, економіку, що ґрунтується на знаннях було втілено в таких найбільш конкурентоспроможних та інвестиційно привабливих країнах як США, Великобританія, Сінгапур, Тайвань, Австралія, Нова Зеландія, Канада.

Одним із шляхів накопичення інтелектуального потенціалу є інноваційний розвиток підприємств (базою для якого повинна стати економіка Знань), адже саме технологічне оновлення основних фондів стимулюватиме залучення кваліфікованих кадрів, будуть створені нові робочі місця, збільшиться продуктивність праці, відповідно – прибуток підприємств та оплата праці. Модернізація підприємств дозволить створити високоякісну, високотехнологічну продукцію і тим самим - вийти Україні на світові ринки, що зробить економіку України і саму країну конкурентоспроможною. Саме конкурентоспроможність країни робить країну набагато привабливішою в середньо- та довгостроковому аспекті для глобальних інвесторів.

Для визначення конкурентоспроможності національної економіки використано розрахунки СЕФ, а також Інституту Розвитку Менеджменту (див. рис.2).

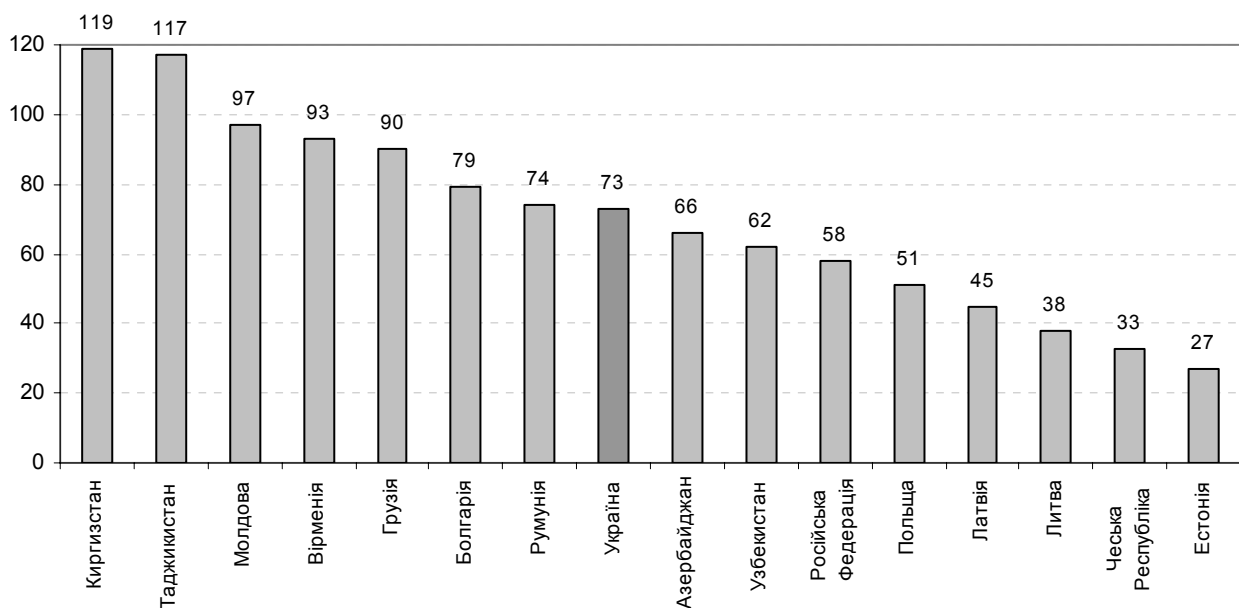


Рис.2. Рейтинг країн по індексу глобальної конкурентоспроможності

Згідно розрахунків СЕФ за індексом глобальної конкурентоспроможності (далі - ІГК) за період 2007-2008 рр. Україна посідає 73 місце серед 131 країни (за період 2006-2007 рр. – 78 місце із 125, за період 2005-2006 рр. – 68 місце із 117). Серед країн СНД, що рейтинуються, Україну за ІГК випередила Російська Федерація – 58 позиція, Узбекистан – 62 місце та Азербайджан – 66 місце. Нижче України опинилися Грузія – 90 місце, Вірменія – 93 місце, Молдова – 97 місце, Таджикистан та Киргизія – відповідно 117 та 119 позиції (рис.2).

Головні чинники, на основі яких розраховується ІГК поділені на дванадцять основних субфакторів:

- ✓ інституції;
- ✓ інфраструктура;
- ✓ макроекономіка;
- ✓ здоров'я та початкова освіта;
- ✓ вища освіта та навчання;
- ✓ ефективність товарних ринків;
- ✓ ефективність ринків людських ресурсів;
- ✓ витонченість фінансового ринку;
- ✓ технологічна готовність;
- ✓ розмір ринку;
- ✓ витонченість бізнесу;
- ✓ інновації.

Упорядкувавши чинники, що є важливими для забезпечення конкурентоспроможності України, бачимо, що найменші конкурентні переваги демонструють інституції, ефективність товарних ринків, технологічна готовність, витонченість фінансового ринку, макроекономічне середовище та витонченість бізнесу. Основними ж чинниками наявних конкурентних переваг стали розмір ринку, вища освіта та навчання, інновації, ефективність ринків людських ресурсів, здоров'я та початкова освіта і інфраструктура (рис.3).

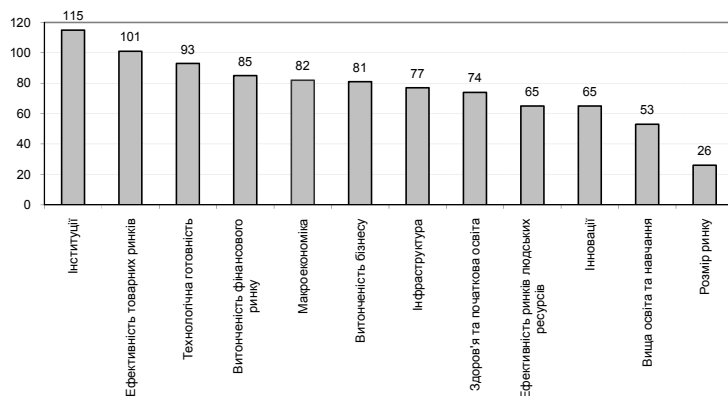


Рис.3. Чинники індексу глобальної конкурентоспроможності України (серед 131 країни)

Підвищення конкурентоспроможності економіки України потребує вирішення як проблем фундаментального характеру (інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я та початкова освіта), так і посилення факторів, які забезпечують підвищення ефективності виробництва (вища освіта, ефективність ринків та технологічна готовність) і перехід до інноваційного розвитку.

Інноваційний розвиток підприємств є головною метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Збільшивши витрати на НДДКР підприємства тим самим підвищать технологічну базу підприємств та збільшать виробництво високотехнологічної продукції. Згідно даних Лозанського інституту розвитку менеджменту загальні витратами України на НДДКР у 2005 р. склали 1 млн. дол. США. (для порівняння: витрати Польщі склали 1,7 млн. дол., Індії -3,7 млн., Бразилії – 7,3 млн., Російської Федерації-8,1 млн. дол.; в трійці лідерів – США, Японія та Німеччина – відповідно 312,5 млн., 146 млн. та 70 млн. дол. США).

В свою чергу експорт вітчизняної високотехнологічної продукції у 2005 р. склав 0,86 млн. дол (для порівняння :Туреччини та Естонії – 0,9 млн., Польщі та Індії відповідно 2,6 та 2,8 млн. дол., Російської Федерації – 3,7 млн.; в трійці лідерів – США, Китай та Німеччина).

Отже, майбутнє України – в інноваційному шляху розвитку національної економіки, що неможливе без залучення прямих іноземних інвестицій. Для створення прозорої інвестиційної привабливості для бізнесу є ряд стримуючих факторів, а саме найпроблемніших факторів для ведення бізнесу в Україні, серед основних: політична нестабільність, корупція та податкове регулювання (рис.4)

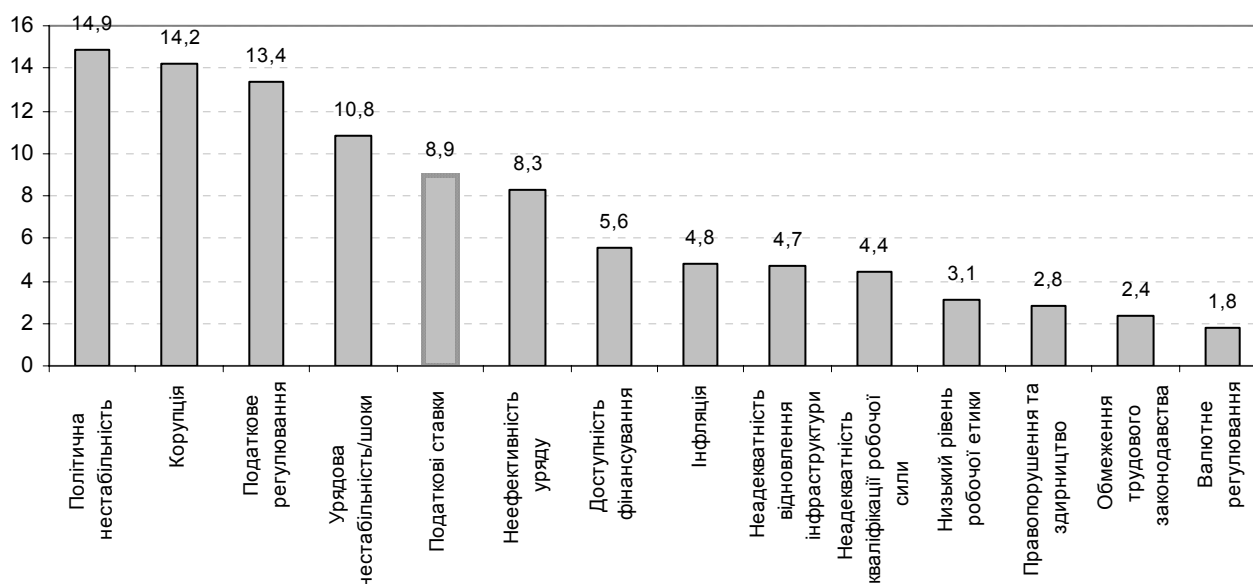


Рис.4. Найпроблемніші фактори для ведення бізнесу в Україні

## ВИСНОВКИ

Нагальною проблемою для українського уряду є подолання політичної нестабільності, корупції та зменшення податкового тиску тим самим створивши сприятливий інвестиційний клімат для залучення прямих іноземних інвестицій та вихід на інноваційний розвиток підприємств і, відповідно, підвищивши рівень національної конкурентоспроможності. Важливу роль в цьому процесі може відіграти саме інтелектуальний потенціал нації і задачею є акумулювання творчих та інтелектуальних сил, що зможуть швидко та конструктивно відповідати вимогам часу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання / За ред.. д-ра екон. наук І.В. Крюкової. – К.: „Експрес”,- 2007. -С. 441-445.;
2. Структурні чинники розвитку економіки України / Монографія к.е.н. Крюкової І.В., -К.: „Наукова Думка”,- 2004 ., -С. 174-182.;
3. Україна в рейтингу конкурентоспроможності IMD-Lausanne/ Н. Палій // Монітор конкурентоспроможності-2007. №1-2. –С. 2-4
4. Створення основ економіки знань /Е.Лібанова// Монітор конкурентоспроможності-2007. №1-2. –С. 40-42
5. Конкурентоспроможність як національна ідея / Ю. Полунєєв // „Дзеркало тижня”, №10(538)19-25 березня 2005 р.

УДК 331.582

Табачкова Н.А.

**ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ**

В період переходу економіки України до ринкового механізму господарювання, трансформації виробничих відносин особливо великого значення набувають питання ефективного використання існуючого виробничого потенціалу і його важливої складової – трудових ресурсів. І тут досить важливо забезпечити відповідність організаційних форм управління вимогам ринкових перетворень і прискорення науково-технічного прогресу. Всі ці питання є досить важливими на даному етапі саме тому, що виробничий потенціал в Україні в минулому десятиріччі знаходився в стані глибокої економічної кризи, в останні ж роки ситуація де-що стабілізувалася, але знаходиться під значним впливом багатьох негативних чинників, більшість з яких є об'єктивними наслідками тривалої економічної кризи. Вивчення світового досвіду та використання комплексного підходу до розв'язання проблем надасть можливість здійснювати взаємопов'язане вирішення економічних, технологічних та соціальних питань на основі підвищення ефективності використання виробничого потенціалу і, зокрема, трудових ресурсів. І тому задача сьогодення для економіки нашої країни та її регіонів, в тому числі промислових, полягає в тому, щоб стабілізувати та вдосконалити виробничий потенціал і його складові, знайти надійні можливості для їх ефективного використання.

На необхідність формування ефективної регіональної, зокрема, промислової політики вказує В.Я. Швець [1]. Автором запропоновано механізм взаємодії центральних і регіональних органів управління, а також – регіональних органів з промисловими підприємствами з метою забезпечення ефективного функціонування промислового комплексу. Розробленню теоретико-методологічних засад ресурсного забезпечення сталого економічного розвитку, визначенню ролі промисловості в соціально-економічному розвитку присвячено роботу фахівців об'єднаного інституту економіки НАН України [2]. Про необхідність створення умов для реалізації регіонами свого потенціалу йдеться в монографії Л.М. Кузьменко [3]. Як одну з провідних галузей економіки, що утворює фундамент економічного зростання і соціального розвитку суспільства, визначають промисловість М. Якубовський, В. Новицький та Ю. Кіндзерський [4]. Доведено, що промислова політика є важливим фактором державного регулювання економіки. Про необхідність комплексного вирішення проблеми управління розвитком виробничого потенціалу йдеться в монографії відомих українських економістів О.І. Амоші та М.І. Іванова та ін. [5]. Результати теоретичних і практичних досліджень щодо забезпечення підвищення ефективності виробничого потенціалу і його складових в промисловому комплексі викладено в іншій роботі вищеназваних авторів [6]. Динамічний розвиток економіки України та її регіонів стає неможливим без забезпечення ефективності процесу формування, розвитку і використання трудового потенціалу – головного чинника виробництва [7]. Докорінна перебудова економіки України неможлива без нових науково обґрунтованих методичних та практичних рекомендацій з розвитку та ефективного використання виробничого потенціалу та його складових, зокрема, трудових ресурсів. Саме ці питання сьогодні ще недостатньо розкриті, тому виникає гостра необхідність комплексного дослідження цієї проблеми.

Метою статті є подальший розвиток теоретичних положень та розробка наукових підходів і практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління розвитком промислового комплексу та його трудових ресурсів на основі визначення тенденцій в зазначених процесах.

В комплексі складних соціально-економічних проблем, пов'язаних з ринковими перетвореннями, важлива роль належить збереженню та розвитку виробничого потенціалу та його найважливішої частини - трудових ресурсів. Процес використання трудового потенціалу в

промислому регіоні знаходиться в прямій залежності від стану промислового комплексу, в свою чергу рівень ефективності використання трудових ресурсів в значному ступені визначає стан промислового виробництва і рівень економічного розвитку в регіоні, а також можливість реалізації соціальних програм. У зв'язку з цим виникає необхідність подальшого розвитку положень про необхідність стабілізації промислового комплексу і зростання обсягів промислового виробництва з метою вдосконалення на цій основі системи економічного регулювання процесів регіонального відтворення робочої сили. В цих умовах зростає значення наукового аналізу економічних процесів, які розгортаються в промисловості в період ринкової трансформації, і в першу чергу тенденцій і закономірностей відтворення як промислового продукту, так і основних факторів виробництва, зокрема, трудових ресурсів.

Позитивні тенденції, що спостерігаються в останні роки в економічному розвитку як країни, так і її регіонів, свідчать про стабілізацію ситуації в деяких галузях економіки та промисловості. В той же час, процес переходу на інтенсивний шлях розвитку економіки, а саме це є головною умовою економічного зростання в країні, потребує вирішення багатьох проблем. Значно зменшилася загальна чисельність зайнятих в суспільному виробництві. Досить незначними темпами здійснюється структурна перебудова в економіці, скорочення виробництва та зайнятості в паливній галузі Донецького регіону сьогодні в якомусь ступені забезпечуються позитивними змінами в інших галузях, але темпи цих зрушень досить повільні.

В економічному аналізі значну увагу необхідно приділяти трудовому фактору, як одному з найважливіших факторів виробництва. Але його безпосередньому дослідженню повинен передувати аналіз загальних тенденцій, що характеризують розвиток промислового виробництва в останні роки і результати якого стають визначальними в дослідженні показників, пов'язаних з використанням трудових ресурсів.

Динаміку промислового виробництва в регіоні протягом 1990 - 2006 років представлено на рис. 1.

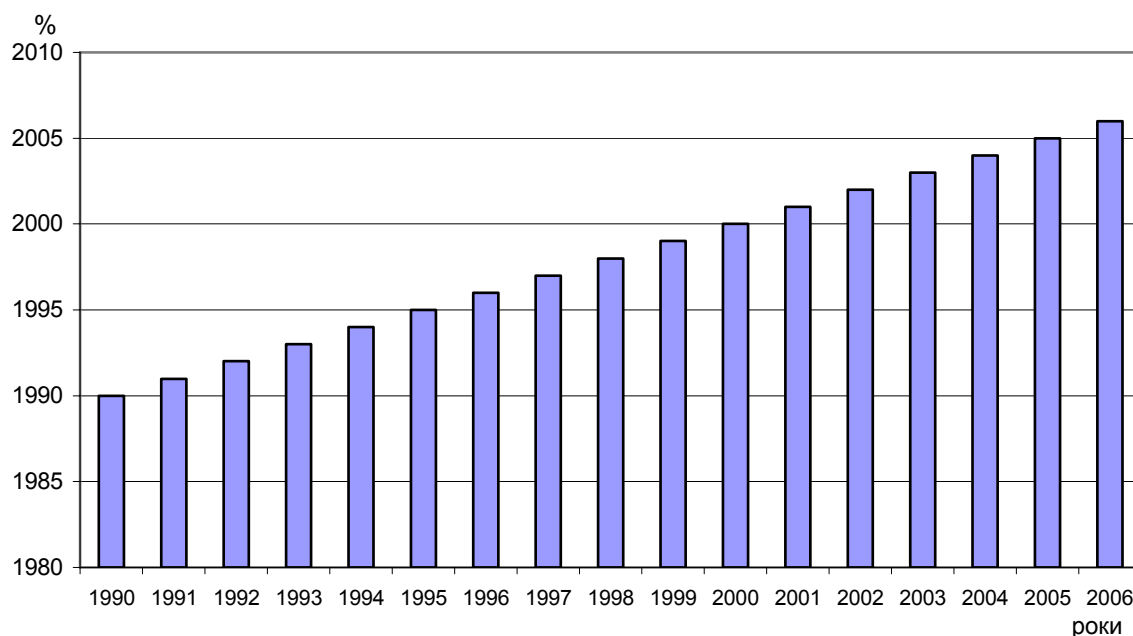


Рис.1. Індеси промислового виробництва в Донецькій області (у відсотках до 1990 р.)

Починаючи з 1999 року, спостерігається стабільне щорічне зростання обсягів промислового виробництва (ситуація знов погіршується у 2005 році через політичну нестабільність і відсутність ефективного регулювання економічних процесів з боку держави).

Одним з найважливіших напрямків регіонального управління сьогодні є регулювання процесу використання трудових ресурсів і ринку праці. Все це має бути органічно пов'язане з усім комплексом системних перетворень, спрямованих на економічне зростання. У зв'язку з цим необхідно вирішити два блоки проблем: перший пов'язаний із необхідністю загального пошуків економічної ситуації та інвестиційної активності, що в свою чергу сприятиме зростанню в потребі робочої сили, створенню нових робочих місць; другий – з підвищенням споживчого попиту населення в результаті зростання його доходів та вдосконалення системи розподільчих відносин. Вирішення зазначених проблем передбачає вибір найбільш прийнятних методів регулювання з боку держави, залежно від конкретної ситуації на регіональному ринку праці.

Динаміка рівнів безробіття по Донецькій області за період 1999 – 2006 років свідчить про загальне зниження показників. Спостерігаються позитивні тенденції як в рівнях безробіття, визначених за національною методикою (зниження з 3,4 % у 1999 році до 1,6 % у 2006 році) так і в рівнях безробіття, визначених за методикою МОП (зниження з 10,3 % у 1999 році до 5,7 % у 2006 році), але найбільш об'єктивно вважається методика МОП, за якою при розрахунках рівнів безробіття враховується загальна чисельність безробітних – як зареєстрованих, так і незареєстрованих в центрах зайнятості.

Про ефективне використання трудових ресурсів промислового регіону сьогодні ще досить важко вести мову, адже для суспільно-економічного розвитку характерними є складна демографічна ситуація, що зберігалася протягом досить тривалого періоду як в країні, так і в її регіонах, загальне зниження зайнятості в суспільному виробництві (виключенням є останні роки), особливо в промисловому виробництві.

Таблиця 1

Чисельність економічно активного населення Донецької області та кількість зайнятих в суспільному виробництві і промисловості

Роки	Економічно активне населення		Кількість зайнятих в суспільному виробництві		Кількість зайнятих в промисловості	
	тис. чол.	%	тис. чол.	%	тис. чол.	%
2001	2315,2	100	2077,1	100	666,9	100
2002	2261,0	97,66	2069,5	99,63	635,5	95,29
2003	2253,9	99,69	2074,2	100,23	618,2	97,28
2004	2250,4	99,85	2086,0	100,57	617,0	99,81
2005	2265,1	100,65	2124,9	101,87	616,3	99,89
2006	2261,6	99,85	2132,3	100,35	609,9	98,96

Дані табл.1 свідчать про динаміку загальної кількості економічно активного населення Донецької області, а також чисельності зайнятих в суспільному виробництві в цілому і, зокрема, в промисловості.

Треба відзначити незначне, але стійке зростання зайнятості в останні роки в суспільному виробництві області, що відповідає загальним позитивним тенденціям в економіці регіону в останні роки.

Таблиця 2

Чисельність працівників за видами промислової діяльності по Донецькій області

	Рівень показників по роках							
	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006г. к 1995г., %
Усього в промисловості	949,9	666,9	635,5	618,2	617,0	616,3	609,9	64,21
В т.ч. Добувна промисловість	380,4	227,8	210,2	201,6	194,7	188,3	182,2	47,90
Обробна промисловість	503,0	370,9	354,8	345,7	351,5	357,2	356,5	70,88
В т.ч. харчова промисловість	36,7	28,6	31,1	32,1	34,5	38,0	39,4	107,36
текстильна промисловість та пошиття одягу	27,9	10,1	8,0	6,4	5,7	5,1	3,9	14,44
нафтопереробки	19,2	19,7	19,4	19,8	20,1	20,9	18,2	94,79
хімічне виробництво	20,5	13,7	11,5	9,1	8,0	7,6	9,9	48,29
металургія та оброблення металу	159,4	150,2	146,8	144,0	147,2	148,0	150,1	94,17
виробництво машин та устаткування	126,5	75,8	71,2	68,5	68,9	72,4	70,1	55,42
виробництво електричного та електронного устаткування	18,2	10,8	9,5	8,8	9,0	7,7	7,3	40,11

В цілому по Україні також спостерігається тенденція зниження чисельності зайнятих в промисловості. Якщо у 2000 році кількість найманих працівників в промисловості складала 4474,2 тис. чол., то у 2006 році – лише 3808,9 тис. чол. Зниження чисельності працюючих склало 665,3 тис. чол., або 14,87 %. Результати порівняння як загальної чисельності працівників промисловості, так і за видами промислової діяльності по Донецькій області за період 2001 – 2006 років з відповідними показниками 1995 року, наведено в таблиці 2. При цьому слід відмітити, що зниження чисельності зайнятих в промисловому комплексі Донецького регіону за період з 1991 -1995 років вже складало майже 20%.

Побудова в Україні економічної системи нового типу з часом надасть можливості для значного переміщення робочої сили з виробничої сфери в сферу обслуговування, як це спостерігалось в більшості економічно розвинених країн. Така тенденція в незначному ступені намітилася вже і в Україні та її регіонах. Але значне природне переміщення зайнятості з виробничої сфери в інформаційну та сферу послуг стане можливим тільки тоді, коли рівень виробництва в країні стане досить високим і ефективним, щоб забезпечувати всі потреби економіки й населення. Це підвищення ефективності виробництва звичайно відбувається на основі досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації виробництва та праці, вирішального значення для економічного прогресу набувають підвищення наукоємності виробництва, наукові знання, кваліфікація.

Вирішення проблеми ефективного використання трудових ресурсів на основі перетворення промислового виробництва на ефективний сектор економічної діяльності має базува-



тися на науково обґрунтованих концепціях і дійових методах державного регулювання з урахуванням стратегічних інтересів і ресурсних можливостей. Одним із шляхів покращення ситуації на регіональних ринках праці є підвищення попиту на робочу силу з боку підприємств на основі забезпечення їх стабільного функціонування. Необхідною умовою розвитку регіону будь-якого рівня є відтворення його ресурсів, зокрема трудових. З цією метою пропонується використання комплексного територіально-галузевого підходу до вирішення питань зайнятості та раціонального міжгалузевого розподілу трудових ресурсів в промисловому регіоні, який заснований на поєднанні функцій органів територіального і галузевого управління в процесах розвитку промислового виробництва, і ґрунтується на одночасному врахуванні як інтересів територіальних утворень, так і інтересів окремих підприємств та галузей. Використання зазначеного підходу в кінцевому результаті надасть можливості забезпечення зростання обсягів матеріального виробництва, зростання зайнятості та вдосконалення процесу використання трудових ресурсів в регіоні, раціонального міжгалузевого розподілу трудових ресурсів промислового регіону.

### ВИСНОВКИ

Необхідною умовою розвитку регіону будь-якого рівня є відтворення його ресурсів, зокрема трудових. Сьогодні виникає потреба пошуку нових форм і методів регулювання сфери трудової зайнятості. З цією метою в роботі запропоновано використання комплексного територіально-галузевого підходу, заснованого на поєднанні функцій органів регіонального і галузевого управління в процесах розвитку промислового виробництва, що ґрунтується на одночасному врахуванні як інтересів регіонів, так і інтересів окремих підприємств та галузей.

Встановлено, що в регіоні є всі передумови для більш повного використання трудових ресурсів на основі стабільного зростання обсягів матеріального виробництва. Тому сьогодні досить важливо закріпити і підсилити позитивні тенденції, що спостерігаються останніми роками в промисловому виробництві, це обов'язково позначиться на загальному соціально-економічному стані в промисловому регіоні, зокрема використанні його трудових ресурсів. Разом з цим необхідно намагатись реалізувати відповідні подальші можливості в рамках програми розвитку промисловості. На етапі формування ринкових відносин виникають проблеми, пов'язані з використанням ефективних регіональних механізмів в регулюванні трудової зайнятості. Тому сьогодні є необхідним становлення ефективної державної системи управління зайнятістю, проведення активної державної політики, спрямованої на зміцнення регіонального управління, суттєве підвищення її ролі у розв'язанні трудових та ресурсних проблем.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Швець В.Я. Взаимодействие региональных органов управления и субъектов хозяйственной деятельности: Монография / НАН Украины. ИЭП. – Донецк, 2002. – 216 с.
2. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення. Монографія. (О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та ін.). К., Об'єднаний інститут економіки НАН України. 2005, 540 с.
3. Кузьменко Л.М. Управление функционированием и развитием экономики региона: Монография / НАН Украины. ИЭП. – Донецк, 2004. – 284 с.
4. Якубовський М., Новицький В., Кіндзерський Ю. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року. // Економіка України. – 2007. - № 11. - С. 4 - 20.
5. Производственный потенциал: проблемы обновления и развития: Монография / А.И.Амоша, Н.И.Иванов, Л.Т.Хижняк и др. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – 74 с.
6. Підвищення ефективності використання виробничого потенціалу в промисловості: Монографія / О.І. Амоша, М.І.Іванов, Л.Т.Хижняк та ін. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2004. – 396 с.
7. Регіональні проблеми формування трудового потенціалу і шляхи їх вирішення: Монографія / Н.Д. Лук'яненко, В.П. Антонюк, Л.В. Шаульська, Л.Л. Шамільова та ін. / МОН України. Донецький національний університет; НАН України. ІЕП. – Донецьк, 2004. – 340 с.
8. Донецька область – 2005. Статистичний щорічник. – Донецьк: Облстат, 2006. – 403с.
9. Донецька область – 2006. Статистичний щорічник. – Донецьк: Облстат, 2007. – 396с.

УДК 65.012

Турлакова С.С.

## МЕХАНИЗМ ИДЕНТИФИКАЦИИ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Определяющим моментом в процессе управления развитием предприятия является диагностика проблемной ситуации, то есть выявление несоответствия фактического состояния объекта управления его планируемому, желаемому состоянию (цели или результату). Целью идентификации текущей проблемной ситуации на предприятии в рамках диагностики его состояния является поиск в соответствующей базе знаний таких образов, которые максимально соответствовали бы текущей проблемной ситуации, и, как следствие, – управляющих воздействий, которые возможно применить для ее устранения. Таки образом, идентификация проблемных ситуаций в системе управления развитием предприятий является информационным базисом предсказания его функционирования и развития в будущем, что непосредственно влияет на качество принятых решений по управлению поведением системы в динамически изменяющейся внешней рыночной среде.

Среди подходов, используемых для решения задач идентификации текущего состояния предприятия [1-4], особое внимание следует уделить методам, реализующим нейросетевой подход, являющийся наиболее перспективным в решении задач распознавания состояний сложных систем управления. Широкое использование нейросетевых моделей в решении подобных задач связано с рядом преимуществ перед другими методами, среди которых следует выделить возможность обработки векторов большой размерности, достаточно высокую точность нейросетевых моделей и их адаптивные свойства, расширяющие границы использования метода.

Для решения задач идентификации текущего состояния предприятия могут быть использованы различные нейросетевые алгоритмы, среди которых наиболее часто используют нейронные сети прямого распространения и самоорганизующиеся карты Кохонена. Однако указанные алгоритмы не лишены недостатков. Так, многослойный персептрон, обучающийся по методу обратного распространения, запоминает всю обучающую информацию, при этом образы обучающей выборки предъявляются в процессе обучения многократно. Если затем требуется, чтобы обученный персептрон запомнил новый вектор, весовые коэффициенты могут быть изменены (память разрушена) настолько, что, возможно, необходимо будет полное переобучение. Аналогично сети Кохонена всегда выдают положительный результат при классификации, соответственно нейронная сеть не в состоянии отделить новые образы от искаженных или зашумленных версий старых образов.

В связи с этим, более приемлемыми для решения задач распознавания текущего состояния предприятия оказываются комбинированные сети, к числу которых относят семейство нейронных сетей, построенных на основе теории адаптивного резонанса (ART). Наиболее важной особенностью нейросетей с адаптивным резонансом является то, что они сохраняют пластичность при запоминании новых образов, и, в то же время, предотвращают модификацию старой памяти.

Целью данной статьи является разработка механизма идентификации проблемных ситуаций в системе управления развитием предприятий с использованием методов нейросетевого моделирования, в частности – нейронной сети теории адаптивного резонанса.

В рамках ситуационного механизма управления развитием предприятия идентификацию образов ситуаций, полученных в виде статических срезов по элементам объектной модели выявления проблемных ситуаций [5], предлагается проводить с помощью модифицированной сети адаптивной резонансной теории (ART2M) [6], адаптированной для использования применительно к проблемным ситуациям на предприятиях. При этом информационной базой для идентификации образов ситуаций будет выступать база знаний предприятия, содержащая образы ситуаций в виде срезов по элементам объектной модели выявления проблемных ситуаций, которые имели место быть ранее, и набор решающих правил, которые были применены для ее разрешения.

Модифицированная нейронная сеть ART2M, являющаяся результатом обобщения алгоритмов обучения сетей Кохонена и ART1 (сети теории адаптивного резонанса для бинарных векторов), состоит из двух слоев нейронов: входного (нормализующего), число нейронов в котором фиксировано и равно размерности векторов и выходного (соревновательного), с переменным количеством нейронов, где каждому нейрону соответствует один класс объектов (кластеров). Каждый нейрон входного слоя соединен с каждым нейроном выходного слоя, при этом каждой связи поставлен в соответствие некоторый вес. В качестве функции активации каждого нейрона выходного слоя рассматривается расстояние в некоторой метрике между входным вектором и вектором весов связей нейрона. Обучение нейронной сети заключается в коррекции весов нейронов таким образом, чтобы каждый нейрон был победителем для максимального количества векторов из обучающего множества и при этом выполнялся некоторый критерий близости.

Единственным параметром сети является порог близости  $\rho$  – действительное число из интервала (0; 1). Таким образом, чем ближе значение порога близости к 1, тем строже требование близости для образов входящей ситуации и ситуации из базы знаний предприятия.

Входными данными сети являются вещественные вектора, сформированные на базе статических срезов по элементам объектной модели выявления проблемных ситуаций на предприятии [5]. Формально обозначим множество таких векторов  $\chi = \{\chi_t\}$ , где  $\chi_t = \{X_l\}$  – вектор, содержащий  $l = \overline{1, L}$  параметров, характеризующих некоторую проблемную ситуацию на предприятии в момент времени  $t$ .

В начале работы сеть включает  $L$  нейронов во входном слое и  $n=0$  нейронов выходного слоя. При поступлении очередного вектора  $\chi_t = \{X_l\}$  на вход сети выполняются следующие операции:

1. Нормализация каждого значения признака  $X_l$  (по одному из методов, описанных в п. 2.1).
2. Все нейроны выходного слоя делаются активными.
3. Для всех активных нейронов вычисляется значение функции активации как расстояние между вектором весов и входным вектором в некоторой метрике.

В евклидовом пространстве:

$$f_j(X) = \sqrt{\sum_{l=1}^L (w_{jl} - X_l)^2}, \quad j = \overline{1, n} \quad (1)$$

Либо как угол между векторами:

$$f_j(X) = \arccos \left( \sum_{l=1}^L w_{jl} \cdot x_l \right) \quad (2)$$

4. Среди всех активных нейронов выявляется нейрон-победитель:

$$N = \arg \min_{j=1, n} \{f_j\} \quad (3)$$

Если активных нейронов больше нет, то генерируется новый выходной нейрон с номером  $n+1$  со связями:

$$w_{n+1} = X_l, \quad C_{n+1} = 1, \quad l = \overline{1, L}; \quad n = n + 1,$$

где  $C$  – счетчик векторов, отнесенных к данному нейрону.

Переход на п. 7.

5. Нейрон-победитель проходит проверку на близость:

в случае евклидовой метрики:  $f_j \leq (1 - \rho)$ ,

в случае угла между векторами:  $f_j \leq (1 - \rho) \cdot \frac{\pi}{2}$

Если условие выполняется, то переход на п. 6, иначе – нейрон-победитель становится неактивным и переход на п. 4.

6. Коррекция весов связей нейрона-победителя.

Для евклидовой метрики:

$$w_{jl} = w_{jl} + \frac{1}{C_j} \cdot (x_l - w_{jl}) \cdot \quad (4)$$

Для угла между векторами:

$$w_{jl} = \frac{w_{jl} + \frac{1}{C_j} \cdot x_l}{\sqrt{\sum_{l=1}^m \left( w_{jl} + \frac{1}{C_j} \cdot x_l \right)^2}}, \quad (5)$$

$$C_j = C_j + 1, \quad l = \overline{1..L},$$

где  $C_j$  – количество векторов ранее отнесенных к данному нейрону.

7. Работа с очередным вектором закончена.

Следует отметить, что в процессе своей работы ART-сеть реализует так называемую комбинированную парадигму распознавания-обучения. Первый предъявляемый образ автоматически считается центром (эталон, прототипом) первого кластера. Следующий образ сравнивается с прототипом первого кластера и если они в некотором смысле близки, то происходит уточнение весов  $w_{jl}$ . В противном случае в выходном слое формируется второй нейрон-эталон второго кластера. Таким образом, в результате реализуется одновременное самообучение-восстановление, состоящее в том, что сначала определяется «близость» предъявляемого образа к ранее накопленным эталонам и выясняется, к какому из кластеров конкретно принадлежит показанный вектор. Если при этом окажется, что данный образ расположен «далеко» от всех центров, сеть сформирует новый нейрон и, соответственно, новый образ.

Результатом работы сети, является либо номер нейрона-победителя, прошедшего проверку на близость, т.е. факт распознавания вектора и его отнесения к уже известному классу (кластеру) объектов, либо сообщение об отсутствии кластера для данного вектора и создании такого кластера. Так, если образ ситуации, подаваемый на вход нейросети, распознан, вместе с номером кластера ЛППР получает набор идентичных ситуаций, соответствующих заданному порогу близости, и набор управляющих воздействий из базы знания предприятия, которые были применены ранее для их устранения. В случае если образ текущей ситуации не распознан и создан новый нейрон, память которого содержит только одну (текущую) проблемную ситуацию, выработка управляющих воздействий начинается с нуля. Схема реализации изло-

женного выше механизма идентификации проблемных ситуаций на предприятии с использованием модифицированной нейронной сети ART2M представлена на рис. 1.



Рис. 1. Схема реализации механизма идентификации проблемных ситуаций на предприятии с использованием модифицированной нейронной сети ART2M

#### ВЫВОДЫ

Таким образом, в статье разработан механизм идентификации проблемных ситуаций в системе управления развитием предприятий с использованием методов нейросетевого моделирования. В рамках экономической диагностики проблемных ситуаций в системе управления развитием предприятия для решения задач идентификации образов ситуаций предложено использование модифицированной сети теории адаптивного резонанса (ART2M). Применение рассмотренного в статье подхода к идентификации позволит быстро и эффективно распознавать образы текущих проблемных ситуаций, в короткие сроки выработать обоснованные управленческие решения относительно развития предприятия на базе уже проверенных и эффективных решений относительно проблемных ситуаций, идентичных текущей. Реализация механизма идентификации проблемных ситуаций позволит сократить время принятия управленческих решений, повысить их эффективность и обоснованность в системе управления развитием предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Эйхгофф П., Лотоцкий В.А., Мандель А.С., Райбман Н.С. Основы идентификации систем управления. Оценка параметров и состояния / - М., Мир, 1975. – 683 с.
2. Симанков В.С., Луценко Е.В. Адаптивное управление сложными системами на основе теории распознавания образов: (Монография)/Техн. ун-т Кубан. гос. технол. ун-та. – Краснодар, 1999. – 318 с.
3. Кунцевич В.М. Управление в условиях неопределенности: гарантированные результаты в задачах управления и идентификации: (Монография)/ - К., Наукова думка, 2006. - 262 с.
4. Васин Е.А. Исследование эффективности алгоритма распознавания искаженных образов на временных рядах совокупностями нейросетей [Электронный ресурс]: <http://library.mephi.ru/data/scientific-sessions/2006/n1/0-1-5.doc>
5. Турлакова С.С., Лепя Р.Н. Моделирование диагностики проблемных ситуаций в системе управления развитием предприятий // Модели управления в рыночной экономике: Сб. науч. тр. Общ. ред. и предисл. Ю.Г. Лысенко; Донецкий нац. ун-т. – Донецк: ДонНУ, 2007. – Вып. 10, с. 213 – 219.
6. Корнеев В.В., Райх В.В. Нейросетевой алгоритм кластеризации на базе модифицированной сети адаптивного резонанса для вещественных векторов [Электронный ресурс]: [http://zigzag.lvk.cs.msu.su/xaraya/files/mco2005/korneev\\_raih.pdf](http://zigzag.lvk.cs.msu.su/xaraya/files/mco2005/korneev_raih.pdf).

УДК 331.25

**Фесенко І. А.**

### **ТЕЗАУРУС ПОНЯТТЯ «КОРПОРАТИВНИЙ ПЕНСІЙНИЙ ФОНД»**

На шляху створення моделі трирівневої системи пенсійного забезпечення в Україні, постає коло невирішених завдань, що пов'язане, насамперед, з інституціональними змінами в економіці нашої держави. По-перше, ці зміни відбиваються на свідомості громадян суспільства, а по-друге, відбувається залучення до розвитку економіки країни таких потужних інституційних інвесторів, як недержавні пенсійні фонди, серед яких особлива увага приділяється корпоративним пенсійним фондам.

Автори, що присвятили свої дослідження вивченню теорії та практики функціонування систем недержавного пенсійного забезпечення наступні: Александров Д.Г. [1], Чекулаєв М.В. [2], Соловійов А.К. [3], Шарп У., Александер Г., Бейли Дж [4], Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. [5] та ін. Значний потенціал, що закладений в розвиток корпоративних пенсійних фондів, потребує подальшого теоретичного вивчення та обґрунтування сутності поняття «корпоративний пенсійний фонд» для того, щоб забезпечити цілісне уявлення про новий інститут фінансового ринку України.

Метою даної статті є аналіз та визначення сутності поняття «корпоративний пенсійний фонд», що відображає його роль у розвитку економіки та суспільства.

Методологічну й теоретичну основу роботи склали наукові та практичні праці відомих вчених у галузі недержавного пенсійного забезпечення, законодавчі та нормативні акти України щодо регулювання розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення.

У сучасній інституціональній теорії, згідно Норт Д [6], під інститутами розуміють «правила гри» – «створені людиною» обмежувальні рамки, які організують відносини між людьми, а також систему заходів, що забезпечує їх виконання. Вони створюють структуру спонукальних мотивів взаємодії між людьми, зменшують невизначеність, організуючи повсякденність.

Інститути поділяють на формальні та неформальні. Під неформальними зазвичай розуміють загальноприйняті умовності та етичні кодекси поведінки людей. Це звичаї, «закони», звички або нормативні правила, що є результатом спільного існування людей. Завдяки їм люди легко пізнають те, чого хочуть від них оточуючі, та добре розуміють один одного. Ці кодекси поведінки формує культура.

Під формальними інститутами розуміють правила, що створені та підтримуються спеціально уповноваженими на те людьми (державними службовцями).

Аналіз історії інституціоналізму та сьогоdnішнього його змісту в аспекті вирішення сучасних завдань показує, що розуміння інститутів, яке склалося не задовольняє сьогоdnішнім вимогам. У праці «Інституційна економіка» Московський А. І. наводить чотири визначення інститутів [6]:

- як соціально обумовленого, історично визначеного економічного порядку;
- як способу мислення групи людей або народу в цілому;
- як сукупність звичок та звичаїв окремих груп людей або нації;
- як колективної або суспільної дії людей, що контролює та визначає дії окремих індивідів.

Визначення поняття «інститут», звісно, не обмежується вищенаведеним. Дехто з вчених відрізняють інститути від організацій, установ, інші вчені, вважають останні інститутами. Але в будь-якому випадку інститути – це частина соціальної та економічної реальності [6].

Пенсійне забезпечення в Україні наразі регулюється великою кількістю законів серед яких є два основних: Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [7,8]. Разом ці два закони охоплюють три рівні пенсійного забезпечення:

солідарну систему обов'язкового державного страхування;  
накопичувальну систему обов'язкового державного пенсійного страхування;  
добровільну систему недержавного пенсійного забезпечення.

Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» передбачено три види недержавних пенсійних фондів: відкритий пенсійний фонд, професійний пенсійний фонд та корпоративний пенсійний фонд.

Недержавний пенсійний фонд – юридична особа, створена відповідно до цього Закону, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному цим Законом порядку.

Учасниками відкритого пенсійного фонду можуть бути будь-які фізичні особи незалежно від місця та характеру їх роботи. Для того, щоб стати учасниками професійного пенсійного фонду фізичні особи, повинні бути пов'язані за родом їх професійної діяльності. Засновником професійного пенсійного фонду можуть бути об'єднання юридичних осіб - роботодавців, об'єднання фізичних осіб, включаючи професійні спілки (об'єднання професійних спілок), або фізичні особи, пов'язані за родом їх професійної діяльності (занять).

Зміни в нормативно-правовій базі пенсійного забезпечення викликають протидію з боку свідомості громадян, що склалася у нашому суспільстві до створення подібних недержавних інституцій. Для того, щоб довести соціальну та економічну ефективність створення корпоративного пенсійного фонду, який в свою чергу постає частиною соціальної та економічної реальності, насамперед, наведемо визначення такого інституту. Визначення поняття корпоративного пенсійного фонду, що наводиться у Законі України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [8] має такий зміст: корпоративний пенсійний фонд – недержавний пенсійний фонд, засновником якого є юридична особа-роботодавець або декілька юридичних осіб-роботодавців та до якого можуть приєднуватися роботодавці-платники. Учасниками цього фонду можуть бути виключно фізичні особи, які перебувають (перебували) у трудових відносинах з роботодавцями-засновниками і роботодавцями-платниками цього фонду. Отже, головний акцент в такому розумінні поняття корпоративного пенсійного фонду робиться на те, що засновником такого фонду є юридична особа-роботодавець або декілька юридичних осіб-роботодавців, тобто корпоративний пенсійний фонд створюється на підприємстві для своїх працівників або працівників декількох підприємств юридичних осіб-роботодавців.

Корпоративний пенсійний фонд за сучасних умов розвитку фінансового ринку постає як стратегічний інституційний інвестор в розвиток підприємства та національної економіки. Поняття «інституційні інвестори» використовується в більшому практиками. У широкому розумінні інституційні інвестори – це фінансові посередники будь-якого типу. Таке їх визначення відокремлює їх від індивідуальних інвесторів, що володіють інвестиційними портфелями, всі доходи від яких належать їм самим. При обговоренні наслідків зростаючої ролі інституційних інвесторів головна увага приділяється пенсійним фондам, взаємним фондам, страховим компаніям, інвестиціям, що здійснюються відділами довірчих операцій банків.

Серед інституційних інвесторів, що найбільш динамічно розвивались у США є пенсійні фонди та взаємні фонди. Ці організації привертають загальну увагу тому, що це ті організації, що мають кошти на даний момент часу [3].

Для того, щоб краще висвітлити зміст поняття інституційні інвестори наведемо їх визначення, що пропонується американськими дослідниками теорії та практики інвестування Гитман Л. Дж. та Джонк М. Д. [4]. На їхню думку, інституційні інвестори – це спеціалісти, робота яких полягає в управлінні чужими коштами. Їх наймають фінансові установи, наприклад, банки, страхові компанії, взаємні та пенсійні фонди, а також великі не фінансові корпорації та в окремих випадках приватні особи. Фінансові інститути інвестують великі суми коштів, прагнучи забезпечити істотний рівень доходу своїм вкладникам та учасникам.

Зробивши дискурс в теорію інституціоналізму та теорію і практику інвестування, повернемося до визначення поняття «корпоративний пенсійний фонд». В результаті аналізу на-

укових праць з досліджуваної проблеми [2, 5, 6, 7] слід зазначити, що визначення поняття «корпоративний пенсійний фонд» зустрічається тільки в українському законодавстві, автори наводять визначення поняття «недержавного пенсійного фонду». Як зазначалося, корпоративний пенсійний фонд є видом недержавного пенсійного фонду, тому проаналізуємо визначення цього поняття, що приводиться різними авторами. Недержавні пенсійні фонди, за визначенням, що наводить Александров Д. Г., – це некомерційні організації, що призначені для пенсійного забезпечення певного кола учасників, що об'єднані в межах окремих профспілок, великих підприємств або компаній [1]. Чекулаєв М. В. зазначає, що недержавні пенсійні фонди – це особлива організаційно-правова форма некомерційної діяльності соціального забезпечення [2].

Недержавний пенсійний фонд визначається Соловйовим А. К. [3], як спеціальна організаційно-правова форма некомерційної організації, виключними видами діяльності якої є:

- добровільне пенсійне страхування учасників фонду відповідно до договорів недержавного пенсійного забезпечення;
- страховик по обов'язковому пенсійному страхуванню відповідно до Федерального Закону «Про обов'язкове пенсійне страхування в Російській Федерації» та за договорами про обов'язкове пенсійне страхування;
- страховик з професійного пенсійного страхування відповідно до федерального закону та за договорами про професійні пенсійні системи.

Діяльність недержавного пенсійного фонду в Росії істотно відрізняється за напрямками добровільного та обов'язкового недержавного пенсійного забезпечення. Так, у якості страховика по добровільному пенсійному забезпеченню учасників вона здійснюється на добровільних началах та включає: акумулювання страхових пенсійних внесків; розміщення накопичених пенсійних резервів; облік пенсійних зобов'язань фонду перед застрахованими особами; призначення недержавних пенсій учасникам фонду; виплату недержавних пенсій учасникам фонду.

На сучасному етапі поняття «корпоративний пенсійний фонд» є новим і невизначеним для економіки України, тому розгорнутих і ґрунтовних досліджень у цій сфері дуже мало. Однак, розвиток економіки неодмінно призводить до ключової ролі цього інституту у соціально-економічних процесах. Синтезуючи підходи до визначення поняття «недержавний пенсійний фонд» та «корпоративний пенсійний фонд» (табл. 1), враховуючи їх зміст, пропонується власне розуміння автором ролі та призначення, а отже і визначення сутності поняття корпоративного пенсійного фонду.

Таблиця 1

## Аналіз визначення поняття недержавного та корпоративного пенсійного фонду

Автор	Зміст	Головна думка
1	2	3
Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [8]	Корпоративний пенсійний фонд – недержавний пенсійний фонд, засновником якого є юридична особа-роботодавець або декілька юридичних осіб-роботодавців та до якого можуть приєднуватися роботодавці-платники.	недержавний пенсійний фонд, засновником якого є юридична особа-роботодавець
Александров Д. Г. [1]	Недержавні пенсійні фонди – це некомерційні організації, що призначені для пенсійного забезпечення певного кола учасників, що об'єднані в межах окремих профспілок, великих підприємств або компаній	некомерційні організації, що призначені для пенсійного забезпечення певного кола учасників
Чекулаєв М. В. [2]	Недержавні пенсійні фонди – це особлива організаційно-правова форма некомерційної діяльності соціального забезпечення	організаційно-правова форма некомерційної діяльності соціального забезпечення



Продовження табл. 1

1	2	3
Соловйов А. К. [3]	Недержавний пенсійний фонд – спеціальна організаційно-правова форма некомерційної організації	організаційно-правова форма некомерційної організації
Фесенко І. А.	Корпоративний пенсійний фонд – це вид недержавного пенсійного фонду, що створюється роботодавцем або декількома роботодавцями, має статус юридичної особи, відіграє роль інституційного інвестора для розвитку підприємства та національної економіки, головним призначенням якого є накопичення та забезпечення прибутковості пенсійних активів учасників для їх соціального забезпечення у похилому віці.	вид недержавного пенсійного фонду головним призначенням якого є накопичення пенсійних активів учасників для їх соціального забезпечення у похилому віці.

На думку автора, корпоративний пенсійний фонд – це вид недержавного пенсійного фонду, що створюється роботодавцем або декількома роботодавцями, має статус юридичної особи, відіграє роль інституційного інвестора для розвитку підприємства та національної економіки, головним призначенням якого є накопичення та забезпечення прибутковості пенсійних активів учасників для їх соціального забезпечення у похилому віці.

#### ВИСНОВКИ

Дослідження проведене в роботі, дозволило з'ясувати сутність поняття «корпоративний пенсійний фонд» та визначити його, як інституційного інвестора головним призначенням якого є акцент на соціальному аспекті, що відображає додатковий важіль у фінансовому забезпеченні майбутніх пенсіонерів та економічному – розвитку підприємства та національної економіки. Істотна увага в діяльності такого інституту повинна приділятися державному нагляду та контролю за суб'єктами, що організують функціонування корпоративного пенсійного фонду.

Уникнути помилок на шляху реалізації системи добровільного пенсійного страхування на підприємстві дуже складно та практично неможливо. Процеси, що відбуваються на фінансовому та фондовому ринку України, характеризуються недостатньою стабільністю, а будь-які негативні зміни спроможні перешкодити розвитку цілісної системи корпоративного пенсійного страхування. Тому, наступні дослідження будуть зосереджені на вивченні ризиків перед якими опиняються корпоративні пенсійні фонди в умовах розвитку ринкової економіки України.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Александров Д. Г. Пенсионная система в России: состояние, проблемы, перспективы / С. – Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – 199 с.
2. Чекулаев М. В. Богатый пенсионер: как обеспечить свое будущее сегодня. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 120 с.
4. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. ИНВЕСТИЦИИ: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – XII, 1024 с.
5. Гитман Л. Дж., Джонк М. Д. Основы инвестирования. Пер с англ. – М.: Дело, 1999. – 1008 с.
6. Постсоветский институционализм. / Под ред. Р. И. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк: «Каштан», 2005. – 480 с.
7. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – 2004. – №10: Законодавство України про соціальне забезпечення. – 432 с.
8. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» // Бюлетень законодавства і юридичної практики України №1. – 2006. – Пенсія в Україні. Коментар Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування». – 512 с.

УДК 65.014.1

Цурік О.В.

## ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЇ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Корпоративне управління діяльністю інтегрованих складних структур, що функціонують в різних галузях національної економіки і міжнаціональному рівні, вже давно є предметом наукового інтересу дослідників всього світу. Проблема корпоративного управління діяльністю інтегрованих об'єднань особливо актуальна для сучасного етапу розвитку економіки України, оскільки відбувається активний процес формування складно структурованих господарюючих суб'єктів, у тому числі міжгалузевого і міжрегіонального рівня.

В Україні проблеми становлення корпоративного управління діяльністю складних інтегрованих структур, наклалися на загальний стан національної економіки останніми роками. Непослідовне проведення економічних перетворень в Україні істотно позначилося на збереженні та розвитку її виробничого потенціалу.

Внаслідок серйозних недоліків, припущених при реформуванні промисловості, транспорту та зв'язку, виникла небезпека втрати ряду важливих технологій, припинення виробництва окремих видів продукції, зниження інноваційних можливостей економіки.

У вітчизняній за зарубіжній економічній літературі широко висвітлюються проблеми корпоративного управління, узагальнюється вітчизняний і закордонний досвід в області становлення і розвитку корпоративних відносин.

Результати фундаментальних досліджень проблем розвитку корпоративних відносин відображені в роботах вчених-економістів Дж. Акелрофа, О. Амоші, Т. Андреєвої, О. Ареф'євої, А. Берла, М. Белопольського, О. Бондаря, С. Богачова, К. Гелбрейта, Г. Губерної, М. Дженсена, А. Єськова, М. Іванова, П. Камишанова, Р. Коуза, Я. Кураметова, М. Міллера, Дж. Мінза, В. Панкова, О. Палигі, О. Полякова, М. Прокопенка, Л. Савельєва, Г. Саймона, Л. Сейведжа, Н. Сірош, І. Сороки, Л. Тараш, М. Чумаченка та ін. [1-5].

Фундаментальні дослідження розвитку промисловості пов'язані в основному з вирішенням проблем організації фінансово-господарської діяльності підприємств, з розробкою методів стратегічного та операційного управління їх розвитком, прийомів та методів логістичного інституціонального управління, напрямів маркетингової та інвестиційної політики, з визначенням механізму корпоративного управління на основі права трудової власності.

Метою даної роботи є формування теоретично узагальненої економічної моделі стратегії життєздатності корпоративного об'єднання машинобудівної галузі, спрямована на реалізацію цілей забезпечення стійких темпів розвитку і функціонування корпоративного об'єднання, як в цілому, так і його філіалів та дочірніх компаній

В умовах ринкової економіки успішність функціонування корпоративного об'єднання здебільшого залежить від ефективності планування і, в першу чергу, від правильно обраної стратегії.

Слід зазначити, що формування стратегії базується на певних принципах. До основних принципів, що лежать в основі формування стратегії життєздатності корпоративних об'єднань відносяться:

– принцип системності, який означає, що при формуванні стратегії необхідно розглядати об'єкт та суб'єкт управління як єдине ціле. При цьому кожний стратегічний господарський підрозділ необхідно розглядати як систему, яка також має свої складові елементи;

– принцип цілепокладання, який полягає у визначенні напрямку розвитку корпоративного об'єднання у певній перспективі. Цілепокладання виступає як якісне визначення мети і

тому потребує конкретизації, для того, щоб була можливість передати настанови цілі функціональним елементам системи;

– принцип компетентності, який означає, що формування стратегії життєздатності повинно охоплювати всі сфери діяльності керованого об'єкта, тобто повинно реалізовувати всі функції управління і всі стадії життєвого циклу виготовлення та експлуатації продукції, що випускається;

– принцип ієрархічності, який означає, що організаційна структура при формуванні стратегії повинна бути багаторівневою з делегуванням певних повноважень прийняття управлінських рішень відповідним структурним підрозділам організаційній структурі управління, що формується;

– принцип зворотного зв'язку, який передбачає організацію постійного і своєчасного надходження інформації в систему управління про стан керованого об'єкта [1, 2].

Щодо корпоративних об'єднань машинобудівної галузі логіка формування стратегії життєздатності виражається у наступній послідовній процедурі:

- встановлення цілей, тобто визначення бажаного результату;
- розробка на їх основі стратегії життєздатності (вибір шляхів досягнення результату);
- мобілізація ресурсів, необхідних для реалізації стратегії.

В умовах розвитку ринкових відносин корпоративними структурами повинна розроблятися стратегія довгострокового розвитку, тобто стратегія життєздатності, яка спрямована на реалізацію цілей забезпечення стійких темпів розвитку і функціонування корпоративного об'єднання, як в цілому, так і його філіалів та дочірніх компаній.

Методологія формування стратегії життєздатності включає обґрунтування таких напрямків формування програм з реалізації стратегії життєздатності, які б враховували мінливість кон'юнктури і тенденцій розвитку ринку, високу ступінь інноваційності фінансових інструментів, якими оперують підприємства машинобудівної галузі.

Етапи формування стратегії життєздатності:

- 1) опис інтегрованої структури як відокремленої системи;
- 2) визначення стратегічних цілей;
- 3) розробка варіантів (сценаріїв) відповідно до цілей;
- 4) формування критеріїв вибору варіантів;
- 5) вибір якнайкращого варіанту моделі стратегії;
- 6) деталізація обраного варіанту стратегії життєздатності об'єднання підприємств;
- 7) оформлення стратегії життєздатності як документа, його узгодження і затвердження, доведення до виконавців, організація контролю за виконанням.

Опис об'єднання як відкритої системи здійснюється з урахуванням впливу на неї факторів макросередовища (правове забезпечення та податкова система, вплив конкурентів та споживачів, інформаційне та ресурсне забезпечення, загальний стан економіки, НТП, світовий ринок, соціально-культурні фактори), а також мікросередовища (технічне та технологічне забезпечення, маркетинг, організація виробництва та управління, персонал підприємства). Важливо спрогнозувати можливі зміни в плановому періоді [1, 4]. Схематично такий опис можна представити у вигляді парадигми “Структура-поведінка-результативність” (рис. 1)

При визначенні цілей стратегії також важливим є урахування різних типів стратегічних цілей, які в стислому вигляді можна представити наступним чином:

- збереження наявних позицій корпоративної структури в нових економічних умовах;
- зростання обсягів реалізації при збереженні колишньої географії ринків;
- збільшення обсягів реалізації продукції при зміні колишньої географії ринків;
- збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок освоєння нових їх видів при зміні географії ринків;
- збереження обсягів реалізації продукції за рахунок згортання випуску деяких з них.



Рис. 1. Парадигма “Структура-поведінка-результативність”

Розробка різних варіантів стратегії життєздатності у відповідності з цілями об’єднання і з урахуванням аналізу його потенціалу, тобто формування діяльності своїх структур і економічних контрагентів, в результаті якої повинні здійснитись позитивні зміни в господарській діяльності об’єднання.

При розробці стратегії життєздатності необхідно брати до уваги виконання наступних задач:

- формування можливих варіантів стратегічного розвитку об’єднання у випадку нестійкого економічного стану;
- дослідження характеру та закономірностей функціонування економіки об’єднання підприємств в ринкових умовах господарювання;
- розробка узагальнюючої моделі стратегії життєздатності;
- оцінка вихідного економічного стану за допомогою стратегічного аналізу і визначення основних шляхів його покращення;

- визначення економічних взаємовідносин з постачальниками та покупцями, бюджетами всіх рівнів та іншими контрагентами;
- забезпечення необхідними для виробничо-господарської діяльності ресурсами; виявлення, мобілізація та ефективне використання внутрішньовиробничих стратегічних ресурсів;
- оптимізація основного та оборотного капіталу, власного та залученого капіталу, а також баз оподаткування;
- прогнозування прибутку на основі прогнозу розвитку виробничої діяльності, портфеля замовлень, рівня ліквідності та рівня ризику;
- вивчення імовірних конкурентів, їх економічних можливостей, розробка і здійснення заходів із забезпечення економічної стійкості.

Визначені задачі повинні відповідати наступним вимогам: реалістичність, гнучкість, вимірність, привабливість, узгодженість.

Ефективність стратегії життєздатності залежить від здатності моделювати господарську ситуацію, виявляти необхідність змін, а також передбачати вектор і характер майбутніх змін, застосовувати в ході змін надійні інструменти та методи. Формування критеріїв вибору варіантів стратегії життєздатності з урахуванням фінансового стану об'єднання підприємств та його специфічних особливостей. Як правило, в мінімальному варіанті виступають два головних критерії відбору: забезпечення цілі моделювання і наявність найменших витрат із здійснення варіанту. Разом з тим необхідно аналізувати альтернативи з позиції ресурсних можливостей (фінансових, інформаційних тощо) і прийнятності тимчасового аспекту реалізації даного варіанту.

Варто відзначити, що дуже важливо методично правильно створити базу для відбору варіанта стратегії. При цьому необхідно враховувати ознаки різних варіантів стратегії, при співставленні яких визначається кращий серед них.

Варіанти стратегії життєздатності необхідно оцінювати за такими критеріями: ступінь досягнення мети досліджуваного об'єднання; економічна ефективність (результат); якість продукції, процесів та діяльності; забезпеченість портфеля замовлень; ліквідність; соціальна та екологічна прийнятність; ризик; технологічне здійснення. Особливе місце в процесі вибору варіанту економічної моделі стратегії життєздатності відводиться розгляду взаємозв'язку між наступними основними параметрами – власним капіталом, якістю продукції, процесів та діяльності, чистим прибутком, портфелем замовлень, ліквідністю та ризиком. Стратегічний взаємозв'язок перелічених параметрів складає сутність сукупного критерію вибору якнайкращого варіанту моделі стратегії життєздатності.

Цільову функцію стратегії життєздатності можна представити таким чином:

$$\max \text{ЧП}(BK) = F(Y, \text{ГП}, L, \text{ФР}), \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток,

BK – власний капітал,

Y – якість,

ГП – портфель замовлень,

L – ліквідність,

ФР – фінансовий ризик.

Наведений перелік критеріїв відбору варіантів може бути доповненим і уточненим. Вибір якнайкращого варіанту економічної моделі. Процес вибору варіанту моделі, на думку автора, підпорядковується таким основним принципам:

- стратегія життєздатності зберігає еволюційний характер економічної діяльності;
- реалізується та контролюється силами організації, відповідає очікуваному потенціалу;
- концентрується на ключових проблемах економічної діяльності;

- виступає як єдність економічних цілей, засобів та індикаторів ступеня їх досягнення;
- здійснюється в процесі аналітичного дослідження, коли оцінка фінансового розвитку є інтегрованою в дану стратегію;
- будується та реалізується на єдиній інформаційній базі, основу якої складають дані бухгалтерського обліку та звітності;
- узгоджується з потенціалом змін оточуючого середовища;
- базується як на законах макроекономіки, так і на законах мікроекономіки.

Вказані основні принципи дозволяють підійти до процесу формування стратегії всебічно та обґрунтовано.

Деталізація обраного варіанту економічної моделі стратегії життєздатності здійснюється шляхом доведення загальної моделі до виконавців, розробки конкретних програм і проектів. Важливо визначити пріоритетність задач в рамках загальних стратегічних цілей розвитку.

Прийнятий варіант стратегії життєздатності проробляється за важливими напрямками. Він у подальшому доповнюється розробленими програмами та проектами, що пов'язані зі:

- змінами, які прогнозуються в переліку продукції (заміна одних видів продукції іншими, освоєння нових інноваційних товарів);
- географією ринків та контингентів споживачів;
- оцінкою обсягів інвестицій, що передбачаються, новими джерелами фінансування певних проектів;
- термінами реалізації програм і проектів перетворень.

На завершальному етапі формування стратегії життєздатності вона приймає вигляд обов'язкового для виконання організаційно-розпорядчого документа.

#### ВИСНОВКИ

Дослідження дозволили зробити висновок, що в сучасних умовах змінився підхід до розробки стратегії інтегрованих структур. Якщо раніше вважалось, що стратегія, яка дає переваги в конкурентній боротьбі, повинна бути нерозголошеною і відомою лише вузькому колу керівників підприємства, то в даний час віддається перевага відкрито сформованій стратегії.

Проведений аналіз об'єктивно існуючих можливостей покращення виробничої, господарської та фінансової діяльності об'єднання підприємств, у відповідності з методологічним підходом, дозволяє запропонувати теоретично узагальнену економічну модель стратегії життєздатності корпоративного об'єднання (рис. 2).

Таким чином, моделювання стратегії життєздатності дозволить об'єднанню підприємств застосовувати, а значить своєчасно виявляти пріоритетні цільові ринкові сегменти для роботи на перспективу, виявити схильність до фінансової неспроможності, розробити та реалізувати заходи з її подолання.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. *Экономическая стратегия фирмы. Учебное пособие.* / А.П. Градов и др. – СПб., 1995. – 410 с.
2. *Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: Монографія.* – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002 – 364 с.
3. *Мартиненко В.П. Філософія поведінки підприємства – необхідний атрибут управління в умовах економічної нестабільності господарювання* // Міжнародний науковий журнал. №1-2(1). Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Суми: Вид-во Сумського державного університету, 2001. – С.139-143.
4. *Овсянко Д.В. Применение идей стратегического менеджмента в российских компаниях.* // Вестник СПб. Университета. – 1996. - №2 – с. 85-89.
5. *Забродский В.А., Кизим М.О. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем.* – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 108 с.

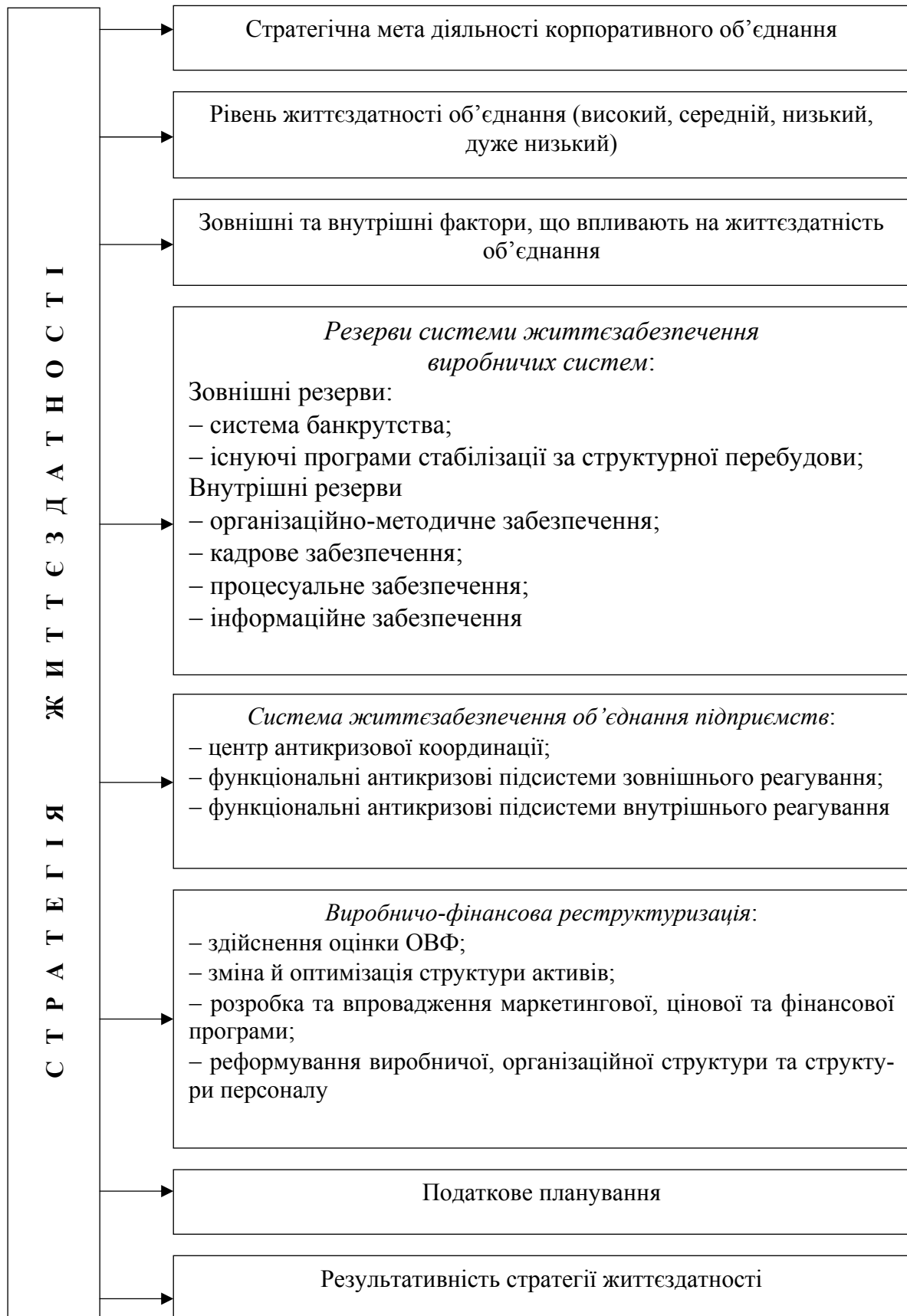


Рис. 2. Економічна модель стратегії життєздатності

УДК 658.3

**Часовський С.А.**

## **ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ СЕРІЇ ISO ЯК УМОВА УСПІШНОЇ УЧАСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Вступ України до Всесвітньої торгової організації призводить до підсилення вимог до української продукції, незалежно від того, на внутрішньому чи зовнішньому ринку планується її продавати [1]. Ще більші вимоги висуває намагання України запровадити зону вільної торгівлі з Європейським Союзом. Одною з умов євроінтеграції є сертифікація товарів, які поступають на ринки Європейського Союзу. Вимоги до стандартизації та сертифікації стосуються не тільки власне товарів, а й виробничих процесів на підприємствах, які випускають ці товари. З-поміж обов'язкових серед міжнародних стандартів найбільш широке розповсюдження мають стандарти організації ISO.

Міжнародні вимоги до систем забезпечення якості відображено у стандартах Міжнародної організації з стандартизації (International Organization for Standardization, [www.ISO.ch](http://www.ISO.ch)) ISO серії 9000. Стандарти серії ISO 9000 містять вимоги до системи менеджменту якості організації і підприємств та призначені для впровадження та сертифікації системи менеджменту якості. Ця серія стандартів описує модель, за якою менеджмент компанії може сформувавши систему керування підприємством з позиції гарантії якості.

Серія стандартів системи менеджменту якості ISO 9000 визнана у всьому світі. Сьогодні близько 100 країн, в тому числі Україна, визнали стандарти серії ISO 9000 в якості національних стандартів [2-4]. Сертифікат відповідності стандартам серії ISO 9000 є загальновизнаним у всьому світі підтвердженням рівня продукції або послуг, які надаються підприємством.

Для великої кількості груп товарів у багатьох країнах, зокрема, країнах ЄС, обов'язковою є сертифікація постачальника за серією стандартів ISO 9000. Більша частина номенклатури товарів, які допускаються на ринок Євросоюзу, мають бути виготовлені сертифікованою за ISO 9000 компанією; стандарт стає міжнародним мінімумом забезпечення якості. Для участі у торгівлі із розвиненими країнами наявність такого сертифікату обов'язкова у більшості випадків. Навіть за відсутності обов'язкової сертифікації, просування товару на ринок полегшується за наявності сертифікату ISO 9000 за рахунок більш лояльного відношення споживачів, які, за рівних умов, обирають товар, який вироблено на сертифікованому підприємстві, або послугу, яку надано сертифікованим підприємством. Все більше компаній-споживачів товарів та послуг умовою співпраці вимагають наявності сертифікату ISO 9000.

Крім того, впровадження вимог стандартів серії ISO 9000 покращує організацію виробництва або постачання послуг на підприємстві або в організації. Виконання вимог цих стандартів свідчить про наявність ефективно працюючої системи контролю якості продукції підприємства. Зокрема, ці стандарти серед вимог до забезпечення якості висувають положення щодо забезпечення навчання персоналу.

Метою даної роботи є аналіз вимог стандартів ISO до систем забезпечення якості та навчання персоналу.

Зміст серії стандартів ISO 9000 [2-4].

Стандарти серії ISO 9000 розроблено для сприяння організаціям, незалежно від їх типу та чисельності працівників, у впровадженні та забезпеченні функціонування ефективних систем управління якістю.



ISO 9000 описує основні положення систем управління якістю і визначає термінологію для систем управління якістю. ISO 9001 установлює вимоги до системи управління якістю, якщо організація потребує продемонструвати свою спроможність поставляти продукцію, що відповідає вимогам замовників і застосованих регламентів, а також прагне до підвищення задоволеності замовників. ISO 9004 містить настанови щодо результативності та ефективності системи управління якістю. Метою цього стандарту є поліпшення показників діяльності організації, а також задоволення замовників та інших зацікавлених сторін. Стандарти ISO 9001 та ISO 9004 розроблено як узгоджену пару стандартів на системи управління якістю, призначених доповнювати один одного, але їх також можна застосовувати окремо. Хоч ці два стандарти мають різні сфери застосування, їхня структура однакова, і це дає змогу застосовувати їх як узгоджену пару. Стандарт ISO 9001 установлює вимоги до системи управління якістю, які можна застосовувати для внутрішніх цілей організації або для цілей сертифікації чи контрактних цілей. Він зосереджує увагу переважно на результативності системи управління якістю з погляду дотримання вимог замовника. Стандарт ISO 9004 містить рекомендації, які охоплюють більш широкий діапазон цілей системи управління якістю, ніж стандарт ISO 9001, зокрема щодо постійного поліпшення загальних показників та ефективності і результативності діяльності організації. ISO 9004 рекомендується як настанова для організацій, найвище керівництво яких бажає досягти показників, вищих ніж передбачені вимогами ISO 9001. Проте ISO 9004 не призначений для цілей сертифікації чи для контрактних цілей. Разом ці стандарти формують узгоджену серію стандартів на системи управління якістю, яка сприяє взаєморозумінню в національній та міжнародній торгівлі.

Для того щоб успішно керувати організацією і забезпечувати її функціонування, необхідно спрямовувати та контролювати її діяльність систематично і відкрито. Успіху можна досягти завдяки впровадженню та актуалізуванню певної системи управління, розробленої для постійного поліпшення показників діяльності, з урахуванням потреб усіх зацікавлених сторін. Управління організацією охоплює управління якістю поряд з іншими аспектами управління.

Система управління якістю – це частина системи управління організацією, яка спрямована на досягнення результатів відповідно до цілей у сфері якості і на задоволення потреб, очікувань або вимог зацікавлених сторін. Цілі в сфері якості доповнюють інші цілі організації, наприклад ті, що пов'язані з її розвитком, фінансуванням, рентабельністю, навколишнім середовищем і охороною праці та безпекою. Різноманітні складові частини системи управління якістю можуть бути інтегровані разом із системою управління якістю в єдину систему управління, яка використовує спільні елементи. Це може спростити планування, розподіл ресурсів, визначення додаткових цілей та оцінювання загальної результативності діяльності організації. Оцінювання системи управління організацією може здійснюватися згідно з власними вимогами організації. Система управління може також перевірятися на відповідність вимогам стандартів, таких, як ISO 9001 та ISO 14001. Ці аудити системи управління можуть провадитися окремо або разом.

Вимоги до персоналу у стандартах ISO серії 9000.

Вимоги стандарту ISO 9001-2001 [2, 3].

Персонал, залучений до робіт, що впливають на якість продукції, повинен бути компетентним, тобто мати належні освіти, професійну підготовку, кваліфікацію та досвід.

Вимоги стандарту ISO 9004-2001 [4].

Керівництво повинне забезпечувати необхідні рівні компетентності для ефективного та результативного функціонування організації. Воно повинне передбачати аналізування фактичних та очікуваних потреб щодо компетентності порівняно з рівнями компетентності, які вже існують в організації. Під час планування потреб у загальній та професійній підготовці

слід враховувати зміни, викликані характером процесів, застосовуваних в організації, етапами підвищення кваліфікації працівників, та культури організації. Це дає змогу забезпечити працівників знаннями та уміннями, які, разом із досвідом, підвищуватимуть їхню компетентність. У процесі загальної та професійної підготовки слід підкреслювати важливість задоволення вимог, потреб та очікувань замовників та інших зацікавлених сторін. Ця підготовка передбачає також усвідомлення наслідків невиконання вимог для організації та її працівників. Здійснену загальну та професійну підготовку оцінюють з погляду очікувань та впливу на результативність та ефективність діяльності організації для поліпшення подальших планів підготовки.

Зміст стандарту ISO 10015.

Розглянемо стандарт ISO 10015-1999 „Управління якістю – Настанови щодо підготовки кадрів” [5]. У принципах управління якістю, що лежать в основі сімейства стандартів ISO 9000 (частиною якого є серія стандартів ISO 10000), підкреслюється важливість управління трудовими ресурсами і необхідність відповідного навчання. Визнається, що споживачі швидше за все поставляться з повагою і довірою до зобов’язань організації перед своїми співробітниками щодо її здатності продемонструвати стратегію, яка використовується з метою збільшення компетентності свого персоналу. Персонал на всіх рівнях слід навчити виконанню зобов’язань організації по постачанню продукції необхідної якості в умовах швидко мінливого ринку, де вимоги і сподівання споживача неухильно зростають. У цьому міжнародному стандарті дані настанови в допомогу організаціям та їх персоналу у вирішенні проблем, пов’язаних із навчанням. Він може застосовуватись всякий раз, коли виникає необхідність в інтерпретації посилань на «освіту» і «навчання» у рамках сімейства стандартів ISO 9000, що стосується забезпечення якості і управління якістю. Функція цього міжнародного стандарту полягає в тому, щоб надати поради, здатний надати організації допомогу в ідентифікації та аналізі потреб у навчанні, плануванні і складанні програми навчання, забезпеченні навчання, оцінюванні результатів навчання, а також у контролі та удосконалюванні процесу навчання з метою виконання нею своїх задач. У стандарті підкреслюється внесок навчання в безперервне поліпшення якості, і його призначення полягає в допомозі організаціям зробити навчання більш ефективним і доцільним вкладенням капіталу.

Згідно із цим стандартом планований і систематичний процес навчання може внести істотний внесок у надання організації сприяння в поліпшенні її можливостей і в досягненні її цілей в області якості. Для вибору і проведення навчання, спрямованого на скорочення розбіжності між необхідною та існуючою компетентністю, керівництву слід постійно контролювати наступні стадії:

- а) визначення потреб у навчанні;
- б) планування і розробку програм навчання;
- в) забезпечення навчання;
- г) оцінку результату навчання.

Керівництву слід взяти на себе відповідальність за прийняття рішень щодо того, чи має, а якщо має, то коли має мати, місце зовнішнє або внутрішнє придбання і накопичення виробів і послуг, що відносяться до кожної з чотирьох стадій процесу навчання, і їх поточний контроль. Наприклад, деякі організації могли б вважати вигідним для себе запросити для проведення аналізу своїх потреб у навчанні фахівців ззовні.

Залучення персоналу, що удосконалює свою компетентність, як частина процесу навчання, може дати персоналу відчуття, що він краще володіє цим процесом, і він прийме на себе велику відповідальність за його успішне здійснення. Процес навчання слід почати після того, як буде проведений аналіз потреб організації в такому навчанні, і будуть зафіксовані проблеми, зв’язані з компетентністю. Організації слід визначити компетентність, що потріб-

на для виконання кожної з задач, що мають вплив на якість виробів, оцінити компетентність персоналу, який має виконувати задачу, і розробити плани усунення розбіжностей у компетентності, що можуть мати місце. Визначення має ґрунтуватись на аналізі поточних і очікуваних потреб організації в зіставленні з існуючою компетентністю її персоналу. Аналіз розбіжностей між існуючою і необхідною компетентністю має проводитись для того, щоб установити, чи можна розбіжності скоротити за допомогою навчання, або може знадобитися прийняття інших заходів.

Визначення майбутніх потреб організації стосовно її стратегічних цілей і задач в області якості, включаючи необхідну компетентність її персоналу, може ґрунтуватись на цілому ряді таких різноманітних внутрішніх і зовнішніх джерел.

Необхідно регулярно аналізувати документи, у яких відбита компетентність, що вимагається для кожного процесу, і зареєстровані дані, у яких відбита компетентність кожного працівника. Методи, які використовуються для аналізу компетентності, можуть містити в собі наступне:

Зіставлення поточної компетентності з необхідною компетентністю слід проводити для того, щоб визначити і зафіксувати розбіжності в компетентності. Рішення для скорочення розбіжностей у компетентності можна знайти через навчання або інші міри, що вживаються організацією, такі, як повторне проектування процесів, набір цілком навченого персоналу, залучення зовнішніх джерел, удосконалювання інших ресурсів, ротація робіт або актуалізація робочих методик.

При виборі рішення, спрямованого на скорочення розбіжностей у компетентності шляхом навчання, потреби в навчанні мають бути точно визначені і документально оформлені. У специфікації потреб у навчанні мають бути документально відображені цілі та очікувані результати навчання. Даний документ має стати частиною специфікації плану навчання і містити в собі викладення цілей організації, що будуть розглядатись в якості вхідних даних для проектування і планування навчання і для спостереження за процесом навчання.

Необхідно перелічити потенційні методи навчання, здатні задовольнити потребам у навчанні. Відповідна форма навчання буде залежати від перерахованих ресурсів, обмежень і цілей.

Специфікацію плану навчання слід розробляти для того, щоб обговорювати з потенційним постачальником навчання положення конкретних процесів навчання, наприклад, подачу конкретного змісту навчання. Специфікація плану навчання доречна для того, щоб установити чітке розуміння потреб організації, вимог, які висуваються до навчання, і цілей навчання, що визначають, що ті, хто навчаються, будуть здатні досягти як результат навчання. Цілі навчання мають ґрунтуватись на очікуваній компетентності, закладеній в специфікації потреб у навчанні, щоб забезпечити ефективну подачу навчання і створити умови для ясного і відкритого спілкування.

Будь-який потенційний внутрішній або зовнішній постачальник навчання має піддаватись критичній перевірці перед тим, як його виберуть постачальником навчання. Така перевірка може поширюватись на наявність письмової інформації про постачальника (наприклад, каталоги, брошури) і оцінні звіти. Перевірка має ґрунтуватись на специфікації плану навчання та ідентифікованих обмеженнях. Вибір має фіксуватись в угоді або офіційному контракті, що встановлює право власності, ролі та обов'язки стосовно до процесу навчання.

Обов'язком постачальника навчання є здійснення всіх дій, установлених для надання навчання в специфікації плану навчання.

Організація може надавати підтримку постачальнику навчання в спостереженні за забезпеченням навчання. На успіх даних дій впливає ефективність взаємодії між організацією, постачальником навчання і тим, хто навчається.

Ціль нижченаведених пунктів полягає в тому, щоб дати орієнтир у відношенні того, яким образом організація могла б здійснювати дані дії.

Ціль оцінювання полягає в тому, щоб підтвердити досягнення організаційних цілей і цілей навчання, тобто ефективність навчання. Вхідними даними для оцінювання результатів навчання є специфікації потреб у навчанні і плани навчання, а також зареєстровані дані по наданню навчання. Результати навчання найчастіше не можна повною мірою проаналізувати та оцінити доти, поки не з'явиться можливість спостерігати за тим, хто навчається і перевірити його в роботі. У межах установленого періоду часу після того, як той, хто навчається, завершить навчання, керівництву організації слід забезпечити проведення оцінки, щоб перевірити рівень досягнутої компетентності. Оцінювання слід проводити як на короткостроковій, так і на довгостроковій основі.

Процес оцінювання має містити в собі збір даних і підготовку звіту по оцінюванню, що також являє собою вхідні дані для контролювання. Основна мета контролювання полягає в тому, щоб забезпечити управління і реалізацію процесу навчання як частини системи забезпечення якості організації відповідно до вимог таким чином, щоб забезпечити свідчення ефективності процесу в задоволенні вимог організації до навчання. Контролювання слід здійснювати компетентному персоналу відповідно до документованих процедур організації. Там, де це можливо, такий персонал має бути незалежним від тих функцій, у виконанні яких він бере безпосередню участь. Методи контролювання можуть містити в собі консультування, спостереження і збір даних. Рішення щодо методів має бути прийняте на стадії складання специфікації плану навчання. Контролювання є цінним інструментом підвищення ефективності процесу навчання. Вхідні дані для контролювання можуть містити в собі всі зареєстровані дані по всіх стадіях процесу навчання. На підставі цих даних можна проводити аналіз різних стадій, щоб виявити невідповідності і застосувати коригувальні і попереджуючі дії. Такого роду вхідні дані можна збирати постійно, щоб забезпечити основу для оцінки якості процесу навчання, а також скласти рекомендації щодо його удосконалення.

#### ВИСНОВКИ

Вимоги, що пред'являють стандарти ISO серії 9000 до персоналу підприємств взагалі та до його навчання зокрема, є рамковими та надають загальну схему підвищення його компетентності з метою підвищення якості продукції. Запровадження цих схем вимагає впорядкування виробничих процесів та персонал-технологій для підвищення їх стабільності, прозорості та контрольованості. Проходження аудиту виробництва за стандартами ISO серії 9000 є однією з умов допуску продукції українських підприємств на ринок Європейського Союзу. Тому сертифікація виробництва за стандартами ISO серії 9000 сприяє зростанню конкурентоспроможності продукції українських підприємств, як на внутрішньому, так і на європейському ринках.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Часовский С.А. Стратегия внешнеэкономической деятельности предприятий Украины в условиях глобализации // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2006. – № 4(98). Ч.1. – С. 226-230.
2. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – На заміну ДСТУ 3230-95; Введ. 01.10.2001. – К.: Держстандарт України, 2001. – 27 с.
3. ДСТУ ISO 9001-2001. Системи управління якістю. Вимоги. – На заміну ДСТУ ISO 9001-95, ДСТУ ISO 9002-95, ДСТУ ISO 9003-95; Введ. 01.10.2001. – К.: Держстандарт України, 2001. – 23 с.
4. ДСТУ ISO 9004-2001. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності. – На заміну ДСТУ ISO 9004-1-95; Введ. 01.10.2001. – К.: Держстандарт України, 2001. – 44 с.
5. ISO 10015:1999 *Quality management – Guidelines for training*.

УДК 637.147

Черняєва О.В.

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОЗДАТНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ  
ЧЕРЕЗ ДОВГОСТРОКОВЕ КРЕДИТУВАННЯ**

Становлення розвинутої ринкової економіки спонукає до кращого розуміння необхідності і доцільності використання суб'єктами господарювання такої економічної категорії як кредит. В системі економічних відносин кредит як фінансовий важіль займає важливе значення. Ефективність фінансово-господарської діяльності неможлива без постійного залучення капіталу. Його використання дає змогу суб'єктам господарювання суттєво збільшити масштаби господарської діяльності підприємства, зокрема подолати обмеженість фінансових ресурсів, забезпечити стійке економічне зростання, і, загалом, підвищити ринкову вартість підприємства. Залучаючи кредитні кошти підприємство може суттєво прискорити процес виробництва і реалізації продукції, закріпити економічний потенціал фірми. На сучасному етапі розвитку вітчизняного бізнесу дедалі вагомішого значення набуває доцільності залучення капіталу на довготерміновій основі.

Проблема залучення капіталу суб'єктами господарювання в нинішніх умовах досліджується в роботах Ю. Воробйова, Н. Пойди-Носика, І. Бланка, А. Марченка та інших [1-3]. Вивчення різних точок зору по цьому питанню в економічній літературі показує, що вітчизняні і зарубіжні автори підходять до його вирішення неоднозначно. Особливу увагу приділяють вивченню питання короткострокового кредитування. Створення належних передумов для ефектної діяльності суб'єктів господарювання спонукає до вирішення проблем політики залучення капіталу на довгостроковій основі. Вирішення даної проблеми дозволить розширити можливості суб'єктів господарювання, оскільки, використання довгострокових кредитів забезпечить додаткове одержання прибутку.

Мета статті - виявлення доцільності і необхідності залучення коштів на довготерміновій основі.

За даними соціологічного опитування було доведено, що останнім часом більшість суб'єктів господарювання, а особливо великі промислові підприємства, все частіше ставлять перед банкірами питання про можливість фінансування їх довгострокових проектів на технічне переоснащення і модернізацію виробництва. На даному етапі господарювання не секретом є те, що виробниче обладнання більшості таких підприємств морально застаріло. Це відображається на якості продукції, обсягах виробництва і, як результат, на конкурентоспроможності підприємства на ринку. На протязі минулих років суб'єкти господарювання вирішували цю проблему залучаючи короткострокові кредити, які отримували від банків на поповнення оборотних коштів. У світовій практиці банківські кредити є одним з найпоширеніших способів залучення довготермінових ресурсів на підприємство. В Україні спостерігається ситуація, коли задоволення потреб в кредитних ресурсах носить переважно короткостроковий характер. Згідно статистичних даних в Україні в цілому серед зобов'язань підприємств переважають короткострокові зобов'язання, і їх частка в структурі балансу підприємств є значною і має тенденцію до збільшення. Хоча довгострокові зобов'язання підприємств по Україні в цілому мають тенденцію до збільшення, у порівнянні з минулими роками, але все ще їх частка в структурі балансу підприємств в країні в цілому залишається на низькому рівні (табл. 1). Таке фінансування призвело до подорожчання процесу інвестування капіталу в основні засоби, оскільки кредитні кошти в Україні не є дешевими і мають короткостроковий характер. Таким чином, найбільш необхідним кредитним ресурсом на ринку сьогодні є довгостроковий кредит.

Таблиця 1

## Зобов'язання підприємств України, млн. грн

Зобов'язання підприємств	2000	2003	2005	2006
Довгострокові зобов'язання	29716,3	61687,6	137593,4	213669,7
У % до балансу	3,8	5,6	9,5	11,6
Поточні зобов'язання	313090,0	497209,7	592044,0	774536,9
У % до балансу	40,3	45,3	41,0	42,0

Довгостроковий кредит - це кредитні кошти, які залучаються для господарювання більш як на один рік і, як правило, на 5-10 років [5]. Політика залучення довгострокового капіталу повинна бути сталою. Визначення ступеня участі залученого капіталу у фінансуванні довгострокової діяльності фірми повинне визначатися на основі прогнозування ризиків позичальника, врахування інтересів власників, акціонерів. Підприємство повинне визначити обсяг і структуру залучення позикових коштів, не виходячи за межі припустимого ризику. Якщо політика залучення капіталу визначається відносно сталою поведінкою підприємства по відношенні до використання залучених засобів та основне завдання позичальника - забезпечити гнучкість, можливість маневру, між різними формами фінансування. Поняття гнучкості фінансування включає: по-перше, здатність збільшити обсяг запозичень, по-друге, можливість вибору форм запозичень шляхом порівняння їхніх альтернативних варіантів з точки зору доступності, оперативності, ціни і податкових наслідків. Доцільність залучення коштів з боку підприємств на довгостроковій основі визначається фактором стабільності фінансового стану позичальника і додатковим джерелом поповнення коштів підприємств. Довгострокове кредитування комерційними банками суб'єктів господарювання дозволить значно зменшити ризик недобросовісного позичальника, і взагалі призведе до стабільного ринку кредитних відносин.

Одна з причин, що гальмує використання залученого капіталу і тим самим впливає на стійкий розвиток підприємництва в Україні є обмеженість фінансово-кредитних ресурсів. За офіційними даними статистики деякі підприємства залучають кошти на довгостроковій основі [6]. Хоча обсяги кредитування комерційними банками суб'єктів господарювання в Україні мають тенденцію до збільшення, в порівнянні з минулими роками, вони все ще є обмеженими (табл.2).

Таблиця 2

## Кредити, надані суб'єктам господарювання (за строками) на кінець періоду кредитування, млн. грн

Період	Усього		У тому числі за видами кредитів					
	сума	у відсотках до 2000 р., %	короткострокових			довгострокових		
			усього	у тому числі		усього	у тому числі	
				у національній валюті	в іноземній валюті		у національній валюті	в іноземній валюті
2000	18594	100,00	15522	8507	7015	3072	1229	1843
2001	26955	144,97	21303	12544	8760	5652	2314	3338
2002	38721	208,24	28519	17649	10870	10202	4841	5361
2003	58849	316,49	34382	22723	11659	24466	12836	11631
2004	73785	396,82	37063	24355	12708	36722	20209	16512
2005	143418	771,31	54819	39474	15346	88599	41801	46798
2006	245226	1318,84	86193	60101	26092	159033	63681	95351

Іншими, але не менш першорядними причинами, що гальмують процес залучення коштів підприємствами є висока вартість кредиту через високий розмір процентної ставки. За даними НБУ за 2000 рік середня процентна ставка за кредит у національній валюті становила 37,3 %, а у 2005 році знизилась до 16,4 %, але вже наприкінці 2006 зросла до 18,8 %. Хоча ставки кредитування підприємницьких структур банками мають тенденцію до зниження майже у двічі за останні шість років, вони все ще залишаються високими у співвідношенні до рентабельності підприємств [1]. Висока ставка банківського процента робить не вигідним використання кредиту у галузях із середньою нормою прибутку 4,8 % у 2000 році і 5,8 % у 2006 році.

Причинами, що уповільнюють додаткове залучення кредитних ресурсів є складність залучення коштів, оскільки це залежить від рішень кредиторів, які за будь-яких негативних обставин взагалі можуть відмовити підприємству в таких коштах. Окрім цього, додаткові фінансові кошти потрібні скоріше "проблемним" підприємствам, а банки швидше надають кредити тим, які мають стабільний обіг і дохід. В основному кредитні ресурси використовуються для отримання прибутку банків, а не для підтримки розвитку підприємства. Високорентабельна діяльність банків пов'язана зі значним рівнем ризику. Водночас серед вітчизняних підприємств є чимало потенційних позичальників, які потребують внутрішніх і зовнішніх інвестицій, але не можуть виконати вимог банків щодо плати за кредит. Таким чином, утворилося замкнене коло причин і наслідків високих банківських процентів і потреб в кредитних ресурсах.

Причини, пов'язані з ризиком комерційних банків зводяться до наступних.

- Подальше розширення кредитних відносин залежить від вирішення низки питань на законодавчому рівні, спрямованих перш за все на захист інтересів кредитора.
- Чинне нормативно-законодавче забезпечення в основному спрямоване на захист позичальників, які можуть взяти кредит і, з різних причин, не виконати своїх зобов'язань перед банками.
- Ризик неповернення також становить значну частину банківської "премії за ризик" та істотно збільшує кредитну ставку. Банки позбавлені механізму впливу на таких позичальників, і тому є нагальна потреба у створенні такого законодавчого поля, яке б позбавило позичальника змоги на законних засадах уникнути погашення своїх зобов'язань перед банками.
- Розширення кредитних відносин прямо пов'язане із системою оподаткування банку. Звільнення банків від оподаткування прибутку в частині, яка спрямована на нарощування капіталу, сприятиме розширенню кредитних відносин.

Ступінь кредитного ризику також значною мірою визначається відсутністю достовірної інформації про кредитну історію позичальників. НБУ з метою зменшення в кредитному портфелі банків питомої ваги сумнівних, прострочених і безнадійних кредитів і мінімізації кредитних ризиків, що виникають при обслуговуванні клієнтів, прийняв постанову від 27 липня 2001 року № 245 «Про створення єдиної інформаційної системи обліку позичальників (боржників)». Проте така інформаційна система поки що не обов'язкова для всіх комерційних банків і функціонує на добровільних (договірних) засадах, тому не всі банки мають можливість гарантувати своєчасність повернення кредиту позичальником [4].

Також є потреба у створенні єдиного центрального реєстру застав, за допомогою якого надаватиметься інформація про кредитоспроможність клієнтів, що сприятиме цивілізованій роботі банків. Відсутність центрального реєстру застав - систематизованої бази даних про банківську заставу чи оренду інших об'єктів дезорієнтує банкірів під час прийняття рішень про надання кредитів.

Банківські установи також несуть ризик непоінформованості щодо залучених коштів підприємства, оскільки позичальник може надати неправдиву інформацію, а банкір не може

її підтвердити. Значною мірою на ризик кредитора має вплив інформація про заставу позичальника. Кредитору необхідно бути впевненим у тому, що:

- майно дійсно належить позичальнику;
- не буде продане на наступний день після підписання угоди;
- немає претензій з боку інших сторін щодо заставного майна;
- майно не передане в оренду.

Крім того, в разі неповернення боргу кредитору необхідно оцінити і реалізувати майно, що знаходиться під заставою. Інформація про бізнес-план позичальника впливає на рішення кредитора. Існує ризик недостовірної інформації в його фінансовому проекті і в звітності підприємства і той факт, що вони проходять аудиторську перевірку, не задовольняє банкірів.

На жаль, проблематичним залишається питання розірвання кредитних угод за формальною ознакою. Йдеться про недобросовісного позичальника, який оформляє кредит не маючи на це повноважень. Так створюється прецедент, який, зрештою, доводиться вирішувати у судовому порядку. Законодавче неврегульований механізм взаємин між кредитором і позичальником також гальмує процеси на кредитному ринку. Хоча існує набір стандартних ситуацій, що виникають доволі часто між юридичними особами, вихід з яких елементарно можна знайти шляхом удосконалення судових рішень [3].

#### ВИСНОВКИ

Отже, підсумовуючи сказане, можна сказати, що механізм регулювання кредитних відносин суб'єктів господарювання і залучення довгострокового капіталу підприємством на даному етапі формування ринкових відносин є недосконалим.

Одним із напрямів вдосконалення механізму кредитування комерційними банками суб'єктів господарювання є розробка на державному рівні рекомендацій щодо ефективності джерел залучення капіталу, а на рівні підприємств - внутрішніх рекомендацій, які б відповідали особливостям господарювання даного підприємства. Рекомендації, щодо залучення капіталу на підприємство повинні розроблятися у такій послідовності:

- виявлення необхідності і доцільності залучення капіталу на підприємство;
- вивчення ринку кредитних ресурсів і потенційних способів залучення капіталу;
- виявлення і оцінка ефективності залученого капіталу;
- вивчення і оцінка альтернативних способів залучення капіталу;

З боку банківської системи вдосконалення системи кредитування необхідно здійснювати в напрямках:

- створення системи кредитування, яка буде направлена на забезпечення комерційних інтересів учасників кредитного ринку;
- адаптації міжнародного досвіду кредитування до вітчизняної банківської практики;
- забезпечення збереження і адаптації принципів кредитування до принципів, які використовуються зарубіжними банками та інше.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бодаковський В.Ю. Проблеми залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами // *Фінанси України*, 2005. - № 1. - С. 106-112.
2. Карпенко Г.В. Досвід розвитку фондового ринку країн Європи та його використання в Україні // *Фінанси України*, 2007. - № 6. - С. 90-98.
3. Ларіонова Л. Основні засади українського кредитного ринку // *Фінанси України*, 2003. - № 1. - С. 155-158.
4. Падалко О. Формування ціни банківського кредиту // *Фінанси України*, 2003. - № 3. - С. 128-132.
5. Соломиенко Т. Правильное финансирование // *Компаньон*, 2003. - № 25. - С. 22-24.
6. Бюлетень Національного банку України // 2007. - № 7 (197).
7. Статистичний щорічник України за 2006 рік. - К.: Техніка, 2007.



УДК 658.286

Чорноус О. І.

**ЕФЕКТИВНЕ ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ЧИННИК  
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО  
ПІДПРИЄМСТВА**

У ринковій же системі господарювання, категорія конкурентоздатності є ключовою і включає економічні, науково-технічні, кадрові, управлінські, виробничі і маркетингові можливості підприємств, галузей і країни в цілому. Англійський журнал «Економіст» щорічно публікує огляди конкурентоздатності держав, які виконуються на основі методики ООН. Ці огляди демонструють світовому співтовариству, що найбільший рівень конкурентоздатності галузей економіки мають США, Сінгапур, Японія, Данія, Норвегія, Нідерланди, Люксембург, Швейцарія, Німеччина, Нова Зеландія, Канада, Чилі, Фінляндія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Франція. Україні в цьому переліку, ранжуємому за конкурентоздатністю на світовому ринку, відведене 137 місце з 180 країн світу. Найбільш вагомим носієм конкурентоздатності країни на внутрішньому й зовнішньому ринках є підприємство. Можливість країни конкурувати на визначених ринках залежить від результатів конкурентної боротьби окремих підприємств і цілих галузей. Дані американських експертів свідчать, що тільки 23 відсотка невдач приходить на продукцію, а 77 відсотків залежить від діяльності підприємства. Ці ж дослідження доводять, що 32 відсотка комерційних невдач нових товарів, пропонованих ринку, відбувається через невірну оцінку вимог ринку, 13 відсотків - через неправильну політику продажів (збуту), 14 відсотків - через високу ціну, 10 відсотків - через несвоєчасний початок продажу, 8 відсотків - через протидію конкурентів і 23 відсотка - через технічну недосконалість виробів. Проблема конкурентоздатності товарів (послуг) повинна бути приділена найпильніша увага, тому що без створення відповідних виробничо-технологічних і організаційно-управлінських умов на всіх етапах виробництва неможливо створити конкурентоздатні товари.

Проблеми потенційних можливостей підприємства в конкурентній боротьбі охоплює в економічній науці велика категорія - конкурентоздатність підприємства. Значний внесок у розвиток теорії конкуренції Адама Сміта внесли Д.Рікардо, Д.С.Міаль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й.Шумпетер, П.Хайне, Ф.А.Хайек, Ф.Найт, К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю, М.Портер, Г.Л.Азоев, Ю.І.Коробів, Л.Г. Раменський, Д.Ю. Юданов і ін. Класичними роботами з основ конкурентоспроможності вважаються роботи М.Портера, І.Ансоффа, К.Прахалада і Г.Хемела. На досягнення цих авторів у своїх роботах спираються російські вчені А.Анненков, Г.Багієв, А. Градов, М. Гельвановський, Б.Сербиновский, В.Тарасевич, Р.Фатхутдінов, А.Юданов, українські - Б.Губський, А.Воронкова, Н.Тарнавська, І.Акімова, З.Шершньова, В.Немцов. Теоретична модель історичного розвитку конкурентоспроможності бізнес-одиниці була запропонована Р.Пейсом і Е.Стефаном [1-3].

Метою статті є розглядання найбільш поширених методів оцінки конкурентоздатності підприємства і його продукції у сучасних умовах господарювання та комплексного їх застосування.

Для оцінки конкурентоспроможності пропонується застосовувати комплексно двох методів: SWOT-аналізу та методу вивчення профілю об'єкта

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства спочатку необхідно провести аналіз його стану. Якість аналізу буде високою при його проведенні з позицій системного підходу. Тоді аналіз можна називати системним. Основна різниця між методами оцінки конкурентоспроможності полягає в тому, відносно якого об'єкта застосовується той або інший метод: оцінка конкурентоспроможності на основі оцінки конкурентних переваг; оцінка конкурентоспроможності товару; оцінка конкурентоспроможності підприємства загалом.

При розробці стратегічних планів багато фірм застосовують SWOT-аналіз. Визначимо, з чого складається оцінка конкурентоспроможності за допомогою методу SWOT-аналізу.

На першому етапі SWOT-аналізу глибоко вивчаються сили — конкурентні переваги фірми у областях патентоспроможності товарів (послуг), ціни товарів (послуг), прогресивності технології, кваліфікації кадрів, вартості ресурсів, напівфабрикатів, паливо-мастильних матеріалів, географічного розташування фірми, інфраструктури, системи менеджменту (у тому числі маркетингу) та ін.

На другому етапі SWOT-аналізу вивчаються слабкості фірми. Будується дерево показників конкурентоздатності: на 0-м рівні - комплексний показник конкурентоздатності конкретного товару; на 1-м рівні — корисний ефект (інтегральний показник якості), сукупні витрати, умови застосування товару; на 2-м рівні — конкретні показники і т. ін. Розраховуються показники відповідно до побудованого дерева. Збираються або прогнозуються аналогічні показники по товарам-конкурентам. Визначаються слабкості по вивченим на першому етапі конкурентним перевагам фірми.

На третьому етапі SWOT-аналізу вивчаються фактори макросередовища фірми (політичні, економічні, технологічні, ринкові й ін.) з метою виявлення стратегічних і тактичних погроз фірмі і своєчасному запобіганню збитків від них.

На четвертому етапі вивчаються стратегічні і тактичні можливості фірми (капітал, активи і т. ін.), необхідні для запобігання погроз, зменшення слабкостей і зростання сили.

На останньому, п'ятому етапі SWOT-аналізу співставляються сили з можливостями для формування проекту окремих розділів стратегії фірми.

Як приклад використання зазначеного методу на практиці, нами був проведений SWOT-аналіз для АТП "Стиролавтосервіс" м. Горлівка. Підприємство до 2004 року було автотранспортним цехом ВАТ «Концерн Стирол». На сьогоднішній день воно є самостійним підприємством і лідером на ринку транспортних послуг у м. Горлівка, доля його складає приблизно 37,2%, найменша доля ринку у АТП "Камаз-Сервіс" – 7,6%. Найближчим конкурентом є АТП "Донбасенерго" – 31% (рис.1).

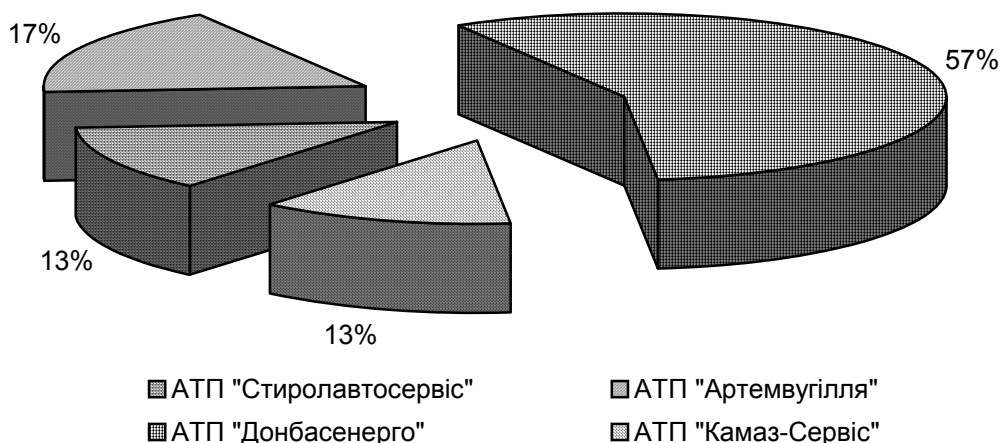


Рис.1. Доля ринку автотранспортних підприємств по м.Горлівка

Отже, щоб оцінити конкурентоспроможність підприємства, треба оцінити послугу. А для цього необхідно підібрати набір параметрів, які її характеризують. Цими параметрами можуть бути показники, що характеризують споживчі властивості послуги, її якість, а також економічні і комерційні характеристики.

Таблиця 1

## SWOT-аналіз АТП ТОВ “Стиролавтосервіс”

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. зростаюча потреба у даному виді транспорту;</li> <li>2. забезпечення доступу до віддалених районів;</li> <li>3. розгалужена маршрутна мережа;</li> <li>4. стала виробнича база;</li> <li>5. гнучкість автомобільного транспорту у порівнянні з альтернативними видами транспорту;</li> <li>6. висока якість наданих послуг;</li> <li>7. наявність кваліфікованого персоналу в даній галузі;</li> <li>8. можливість перевезення вантажів невеликими партіями в порівнянні з іншими видами транспорту;</li> <li>9. відновлення рухомого складу на основі кредитних лізингових операцій.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. знос основних виробничих фондів;</li> <li>2. зростаюча собівартість послуг і підвищена питома вага матеріальних витрат в її структурі;</li> <li>3. недостатнє дотаційне фінансування підприємства;</li> <li>4. несумлінна конкуренція між перевізниками;</li> <li>5. недостатнє державне регулювання в цьому секторі економіки;</li> <li>6. низька адаптивність організаційної системи управління;</li> <li>7. забруднення навколишнього середовища вище припустимої норми.</li> </ol>
Можливості	Ризики
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій;</li> <li>2. збільшення обсягу послуг, наданих населенню;</li> <li>3. розширення існуючої маршрутної мережі;</li> <li>4. підвищення ефективності використання виробничої бази;</li> <li>5. розширення асортименту послуг.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. нездатність підприємства швидко адаптуватися до зовнішніх змін;</li> <li>2. недосконалість податкового законодавства;</li> <li>3. зниження купівельної спроможності населення;</li> <li>4. неефективна організація управлінського і виробничого процесів;</li> <li>5. нестабільність діючого законодавства з ведення підприємницької діяльності і здійснення транспортних послуг.</li> </ol>

Також для оцінки конкурентоспроможності промислові підприємства часто застосовують метод вивчення профілю об'єкта.

Корпоративний профіль — це образ компанії або її продукція в очах цільової групи. Споживач або будь-яка інша (галузева, муніципальна, суспільна і т. ін.) організація може за затвердженою методикою проаналізувати й оцінити будь-яку фірму, у будь-якій області діяльності і т. ін. "Профіль" є засобом або інструментом візуального аналізу об'єкта. Для підвищення об'єктивності оцінки рекомендується ранжувати характеристики й інтегрувати їх. Це дуже складна робота.

З метою одержання підсумкової бальної оцінки за усіма кількісними і якісними показниками конкурентоспроможності підприємства ТОВ "Стиролавтосервіс" і його конкурента підприємства АТ "Камаз-Сервіс" було складено профіль діяльності (рис. 2). Для його розро-

бки необхідно, керуючись даними профілю діяльності, відняти оцінки з кожного показника підприємства ТОВ "Стиролавтосервіс" оцінку відповідного показника підприємства-конкурента АТ "Камаз-Сервіс" і різницю відобразити в профілі полярності.

Показники	Бали										ТОВ "Стиролавтосервіс"	АТ "Камаз-Сервіс"
	-									+		
Коефіцієнт технічної готовності											7	7
Собівартість послуги											4	6
Середньооблікова чисельність автомобілів											5	9
Різновид р/с по конструкції кузова											8	5
Середня відстань перевезень											6	5
Середній термін виконання замовлення											9	6
Тривалість робочого дня рухомого складу											8	6
Якість рухомого складу											9	7
Термін оформлення документації											8	8
Експлуатаційна швидкість											8	5
Кількість ремонтів											6	7

Профіль полярності наглядно показує сильні і слабкі сторони досліджуваного підприємства і його конкурента. Виходячи з цього аналізу, можна сказати, що сильними сторонами ТОВ "Стиролавтосервіс" є різновид рухомого складу за конструкцією кузова, середній термін виконання замовлення, якість рухомого складу, термін оформлення документації на перевезення та кількість ремонтів.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, метод вивчення профілю об'єкта комплексно з використанням SWOT – аналізу надає можливість визначити цілі підприємства; виділити критерії успіху, можливості і погрози, які можливо вплинуть на майбутню діяльність підприємства, проаналізувати сильні і слабкі сторони підприємства, з огляду на рівень розвитку конкурентів і сформувані пропозиції на основі аналізу. Запропонована комплексна оцінка конкурентоспроможності дає також можливість обґрунтувати наслідки ужитих заходів та розробити стратегію діяльності підприємства і проконтролювати результати діяльності підприємства.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Белецкая И. И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке // Актуальні проблеми економіки, 200 . - №10(40).- С. 81-88.
2. Сербиновский Б.Ю., Фролов Н.Н., Напхоненко Н.В., Колоскова Л.И., Напхоненко А.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. – 496 с.
3. Анненков А.В. Управление транспортной компанией: монография. М.: ВИНТИ РАН, 2003. – 280 с.

УДК 338.435

Шалевська О.Ю.

## ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА ОСНОВА РОЗШИРЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ

Однією з основних ознак розвитку країни, якості життя її населення є рівень його доходів і купівельна спроможність. Як елемент економічного підйому, котрий визнає ємність внутрішнього ринку, доходи і купівельна спроможність надто важливі. Ємний внутрішній ринок, забезпечений платоспроможним попитом, є потужним стимулом підтримки вітчизняного виробника.

В Україні набуло широке поширення таке явище як безробіття. Основними причинами втрати роботи залишаються звільнення за власним бажанням, організаційними та економічними причинами (у зв'язку з реорганізацією, ліквідацією підприємства, скороченням штату працівників), неможливість влаштуватися на роботу після закінчення учбового закладу. Сотні людей вимушені їхати за кордон у пошуку джерел існування. Все це підриває трудовий потенціал нації, руйнує сім'ї, з'являються проблеми з вихованням підростаючого покоління, соціальні хвороби.

Очевидно, що для оживлення економіки необхідно формування платоспроможного попиту через збільшення частини доходів населення в загальній сумі доходів суспільства. В основному, для реанімації внутрішнього ринку і підтримки вітчизняного виробника стратегічно важливо підвищувати доходи найбільш бідної та середньої по доходах частини населення. Для підйому економіки необхідним є своєчасна виплата і збільшення заробітної плати, стипендій, пенсій та інших соціальних виплат.

Теоретичні та практичні проблеми доходів населення розглядали такі вчені як: Завіновська Г., Колот А. і Григорович С., Бугуцький О. та інші.

Завіновська Г.Т. [1, с. 61] вважає, що доходи населення – це сукупність коштів і витрат у натуральному виразі для підтримання фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану людини.

На думку Колота А. і Григоровича С. [2, с. 21], низький рівень трудових доходів та їх не виправдана диференціація і суперечлива структура неминує призводять до кризи мотивації трудової діяльності, наслідком чого стає невисока трудова активність, неповне використання трудового потенціалу, зниження ролі праці та її повне або часткове виключення з переліку основних життєвих цінностей економічно активної людини. Як вважає Мазурок П. [3, с. 56], доходи завжди були, є і будуть головною метою будь-якого господарювання і визначальним показником рівня життя та матеріального забезпечення населення.

Згідно з економічною енциклопедією [4, с. 366], доходи населення – це грошові й натуральні (у грошовій оцінці) доходи громадян з різних джерел.

Доходи населення за визначенням Міжнародної статистики праці розглядаються не лише як важливий показник життєвого рівня, а й як чинник, що визначає рівень зайнятості населення, міжнародну міграцію та обсяг пропозиції робочої сили.

Вчені досліджували механізм формування і розподілу доходів, водночас ними недостатньо вивчені особливості життя населення в окремих регіонах, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Основною метою статті є аналіз динаміки, рівня, складу доходів і витрат населення, вивчення споживання продуктів харчування у Луганській області.

Формування доходів є однією з актуальніших проблем соціально-економічного значення, оскільки їхній розмір характеризує можливість задоволення матеріальних потреб, а

також рівень добробуту. Роль доходів визначається тим, що рівень потреби населення прямо залежить від рівня доходів.

Серед факторів, які впливають на величину доходів населення, окрім розмірів заробітної плати, виступає динаміка роздрібних цін, ступінь насиченості споживчого ринку товарами. Дохід у ринковому суспільстві є кінцевим результатом економічної діяльності суспільства, це ціль, якої прагне будь-яка функціонуюча господарська структура. Одержавши від реалізації продукції на ринку грошову виручку і віднявши від неї вартість спожитих засобів виробництва, мають грошовий дохід.

Отже, сам факт отримання грошового доходу є об'єктивним свідомством участі даної особи в економічному житті суспільства, а розмір доходу виступає показником масштабу такої участі. Адже гроші, мабуть, єдина річ, котру неможливо віддати самому собі: гроші можна отримати тільки від інших людей.

Доходи населення поділяють на номінальні та реальні. Номінальні – загальна сума грошових доходів без урахування сплати податків, зростання цін. Реальні доходи населення – узагальнений показник рівня життя населення, задоволення його матеріальних і духовних потреб.

Якщо розглянути динаміку показників доходів у Луганській області протягом 2003-2005 рр., то спостерігається їх досить динамічне зростання (табл. 1).

Таблиця 1

## Доходи і витрати населення\*, (млн. грн.)

	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Доходи у тому числі	10102	12885	17637
заробітна плата	4770	5823	7755
прибуток та змішаний дохід	1267	1482	2003
доходи від власності, одержані	212	250	297
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти з них	3853	5330	7582
соціальні допомоги	2172	3284	4931
Витрати та заощадження у тому числі	10102	12885	17637
придбання товарів та послуг	7118	8144	10734
доходи від власності, сплачені	23	51	96
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти з них	767	915	1161
поточні податки на доходи, майно тощо	589	670	847
нагромадження не фінансових активів	60	94	157
приріст фінансових активів	2134	3681	5489

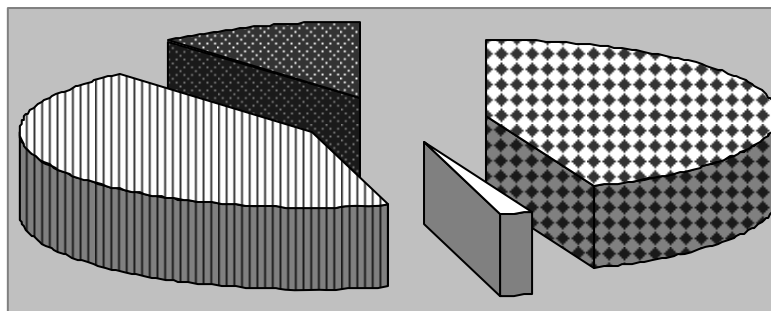
\* Таблиці 1, 2, 3, 4 сформовано за статистичними матеріалами [5]

Основну частку доходів населення складає заробітна плата, розмір якої є вагомим фактором зростання соціальної напруги в суспільстві. Протягом 2003-2005 рр. соціальні трансферти (пенсії, соціальна допомога, стипендії) зросли з 4,9% до 5,1%, що свідчить про позитивний розвиток сфери соціального захисту населення, але посилює в психології людини небажання працювати. Розглянемо структуру доходів населення у 2005 р. (рис. 1).

Аналіз структури доходів населення у 2005 р. показав, що найбільшу питому вагу займає заробітна плата - 44,0%.

У сфері оплати праці відбуваються такі тенденції:

- триває падіння її відтворювальної функції (середня заробітна плата лише вдвічі перевищує розмір прожиткового мінімуму);
- спостерігається подальше зниження стимулюючої ролі оплати праці (розмір заробітної плати майже не залежить від якості праці, результативності виробництва та кваліфікації працівників).



- ▣ заробітна плата 44,0%
- доходи від власності, одержані 1,7%
- ▨ соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти 43,0%
- прибуток та змішаний дохід 11,3%

Рис. 1. Структура доходів населення у 2005 р.

Розглянемо диференціацію розмірів середньомісячної заробітної плати по регіонах Луганської області (табл. 2).

Таблиця 2

Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників по регіонах Луганської області (грн.)

	2003 р.	2004 р.	2005 р.		
			грн.	відсотків до	
				середнього рівня по економіці	2004 р.
Область	474	596	805	100,0	135,1
Міста:					
Алчевськ	606	759	954	118,5	125,6
Антрацит	418	581	812	100,9	139,8
Брянка	379	507	702	87,2	138,4
Кіровськ	343	476	634	78,7	133,1
Красний Луч	383	503	644	80,0	127,9
Краснодон	616	690	1103	137,1	159,9
Лисичанськ	524	766	954	118,6	124,6
Луганськ	475	582	772	95,9	132,6
Первомайськ	383	485	629	78,1	129,6
Ровеньки	647	789	1043	129,6	132,2
Рубіжне	432	547	748	93,0	136,9
Свердловськ	559	687	940	116,8	136,8
Сєвєродонецьк	522	658	919	114,2	139,7
Стаханов	408	520	712	88,4	136,8

Отже (див. табл. 2) тенденція до зростання середньомісячної заробітної плати збереглася по всіх регіонах Луганської області. Але та заробітна плата, яка є у країні, в цілому залишається досить низькою порівняно з розвиненими країнами Заходу. Зберігаються борги із виплати заробітної плати. Це зумовлено тим, що є надлишок робочої сили, неефективно працюють підприємства. Причинами цієї неефективності є надмірно високі податки, неякісний менеджмент.

Далі розглянемо структуру грошових витрат домогосподарств (табл. 3).

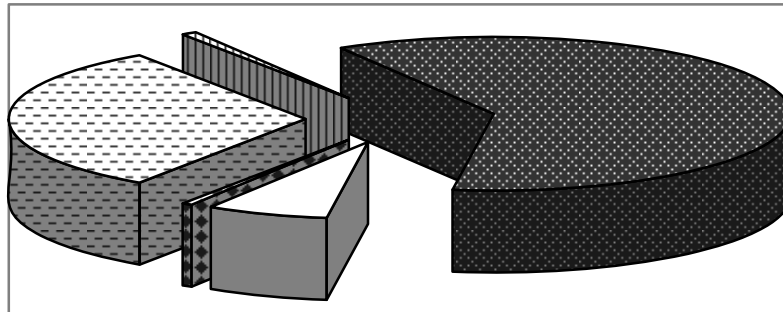
Таблиця 3

Структура грошових витрат домогосподарств (%)

Категорія витрат	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Споживчі витрати	92,2	92,7	92,8
Продовольчі товари	61,9	61,9	69,4
Непродовольчі товари та послуги	30,3	30,8	32,4
Грошова допомога родичам, друзям та іншим особам	1,9	2,4	2,0
Інші витрати	5,9	4,9	5,2

Таким чином, у структурі витрат переважають споживчі витрати. Це свідчить про низький рівень забезпеченості населення, тобто «що людина заробляє, те вона й проїдає».

Аналіз структури грошових витрат населення та заощаджень у 2005 р. показав, що найбільшу питому вагу займають витрати на придбання товарів та послуг – 60,9% та приріст фінансових активів – 31,1% (рис. 2).



- доходи від власності, сплачені 0,5%
- приріст фінансових активів 31,1%
- нагромадження нефінансових активів 0,9%
- придбання товарів та послуг 60,9%
- поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти 6,6%

Рис. 2. Структура витрат та заощаджень населення у 2005 р.

Сукупні витрати домогосподарств з розрахунку на одне домогосподарство у 2004 р. порівняно з 2003 р. зросли з 633,6 грн. до 761,7 грн., або на 20,2%, в тому числі в міських домогосподарствах – на 21,4%, у сільських – на 12,4%.

Як відомо, важливою умовою відтворення населення є повноцінне, раціональне харчування (табл. 4). Найбільше середньостатистичний мешканець області споживає молока, яєць та хліба, така структура споживання продуктів харчування не відповідає раціональним нормам.



Таблиця 4

Споживання продуктів харчування у домогосподарствах  
(у середньому за місяць у розрахунку на одну особу, кг)

	2002 р.	2003 р.	2004 р.	Раціональна норма споживання за даними МОЗ
М'ясо і м'ясопродукти	2,8	3,6	4,0	6,3
Молоко і молокопродукти	14,4	15,2	17,8	30,8
Яйця, шт.	16	18	18	23,6
Риба і рибопродукти	1,2	1,2	1,3	1,7
Цукор	3,4	3,6	3,8	3,2
Олія	2,1	2,3	1,9	1,3
Картопля	8,5	8,4	8,0	10,1
Овочі	9,0	8,5	7,4	8,9
Хліб і хлібні продукти	12,5	11,4	10,3	13,2

В Україні існує такий феномен як бідні працівники. У багатьох країнах наявність роботи завжди є гарантом процвітання, пристойного доходу. Але в нашій країні, навіть працюючі знаходяться у стані бідності. Якщо у багатьох країнах ринок праці розширюється завдяки появі нових робочих місць, то у нас цього нема, що також ускладнює боротьбу з бідністю. Бідність перетворюється на чинник падіння народжуваності, зростання обсягів еміграції, погіршення стану здоров'я населення та зростання смертності.

Одним з основних чинників впливу на соціально-економічний стан у країні є державна підтримка, яка повинна бути спрямована на створення умов забезпечення повної зайнятості, достойного заробітку працюючої частини населення.

#### ВИСНОВКИ

Результати проведених досліджень дозволяють зробити такі висновки:

- протягом 2003-2005 рр. доходи в Луганській області значно зросли (з 10102 млн.грн. до 17637 млн. грн.);
  - найбільшу питому вагу в доходах населення в 2005 р. має заробітна плата (44,0%);
  - у структурі витрат переважають споживчі витрати, що свідчить про низький рівень забезпеченості населення;
  - структура споживання продуктів харчування не відповідає раціональним нормам.
- Отже, для подолання бідності необхідно на державному рівні:
- розробити програму, в основу якої необхідно закласти відбудову всіх головних систем життєналадження;
  - погасити заборгованості із заробітної плати, забезпечити стабільне її зростання;
  - забезпечити взаємозв'язок рівня зайнятості і рівня доходів;
  - направити соціальну політику держави на попередження бідності шляхом підвищення зайнятості і скорочення безробіття.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 300с.
2. Колот А., Григорович С. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу // Україна: аспекти праці. – 2005. - № 8. – 19-27.
3. Мазурок П. Соціально-економічний механізм інституціональних перетворень у регулюванні доходів і його вплив на рівень якості життя населення України // Банківська справа. – 2004. - № 5-6. – 56-67.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т 1 / Редкол.: В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
5. Луганська область у цифрах у 2005 році / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Луганській області. – Луганськ, 2006. – 452 с.

УДК 658.286

**Шашко В.А.**

### **ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНЕЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ХОЗЯЙСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Сегодня показатели эффективности еще не играют должной роли в принятии управленческих решений. На уровне предприятия главное место отводится валовой добавленной стоимости в фактических ценах. Развитие рыночных отношений и сложное состояние машиностроительной отрасли, особенно в контексте вступления в ВТО, требуют дальнейших усилий для разработки методов организации и управления всеми видами деятельности предприятий. Реорганизация системы управления транспортным хозяйством машиностроительного предприятия обосновывается потребностью адаптации ее к рыночным отношениям. Без учета потребностей рынка не может нормально развиваться ни одно производство. Те предприятия, которые быстрее других приспособятся к рынку, выйдут на лидирующие позиции, и будут иметь прочное экономическое положение. Усовершенствование управления автотранспортным хозяйством на сегодня требует: выполнения анализа эксплуатационных расходов; определение методов и моделей формирования вариантов управления автотранспортными подразделениями; определение критериев целевого управления для оптимизации эксплуатационных затрат и улучшение финансового состояния подразделения и предприятия в целом. Основой эффективности является постоянный и жесткий контроль в суточном режиме за исполнением набора простых и понятных показателей.

Вопросами повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия и оценки эффективности деятельности занимались такие авторы, как Хачатуров Т.С., Браверман А., Нагорская М.Н., Саулин А., Воронин А, Гончаров Б.И., Сербиновский Б.Ю, Анненков А.В. и другие [1-5]. Несмотря на значительный объем имеющихся научных исследований в данном направлении, проблемы оптимального и эффективного управления деятельностью автотранспортных систем решены не в полном объеме. Для применения инновационных подходов к определению путей решения проблем не существует методической базы комплексного системного анализа деятельности автотранспортных систем. Вообще, экономическая эффективность – это показатель, который соотносит полученный результат с текущими затратами, обусловившими этот эффект, или использованными экономическими ресурсами. То есть результат сопоставляется или с потребленными ресурсами (текущими расходами за определенный период), или с примененными ресурсами (совокупностью живого и овеществленного труда), принимающими участие в производстве товаров (услуг) за этот период [1]. В условиях недостаточности ресурсов необходимо оценивать возможные качественные улучшения и повышение эффективности отдельных составляющих технико-экономической деятельности подразделения или предприятия в целом. Одновременно оценка возможностей должна базироваться на анализе соответствия определенных показателей критериям оценки работы хозяйства (предприятия) [2].

Целью статьи является разработка методических рекомендаций по оценке эффективности деятельности автотранспортного хозяйства машиностроительного предприятия.

Являясь наиболее гибким и хорошо приспособленным к изменениям рыночной конъюнктуры, автомобильный транспорт, вместе с тем, и наиболее ресурсоемок. Поэтому повышение эффективности производственных процессов автотранспортного хозяйства в первую очередь обеспечивается обоснованием его эксплуатационных затрат, оптимальным функционированием и рациональным распределением ресурсов. Идея сквозного контроллинга, который включает в себя учет, анализ, планирование и управление результатами деятельности, осуществляется с целью выявления и ликвидации текущих недостатков, усовершенствования мотивации коллектива с целью улучшения результатов деятельности [3]. Участие контроллинга в управлении предприятием осуществляется на основе регулирования и контроля соответствующих показателей, характеризующих состояние автотранспортного хозяйства на всех этапах осуществления хозяйственной деятельности. Выбранные подконтрольные показатели, с одной стороны, должны соответствовать определенным требованиям, цели и задачам деятельности предприятия, а с другой стороны, быть удобными в практическом использовании.

Контролинг в автотранспортном хозяйстве должен быть направлен на обеспечение длительного и эффективного функционирования хозяйства и его структурных единиц. Поэтому при оценке работы автотранспортного хозяйства в первую очередь необходимо учитывать общие задачи, а также конкретные условия и реальные возможности структурных подразделений. Общие требования к оценке результатов работы автотранспортного хозяйства следующие:

- показатели оценки должны полностью соответствовать конкретной цели и задачам хозяйства;
- показатели оценки должны точно характеризовать и отображать результаты, а также объективные процессы хозяйства;
- показатели оценки должны корреспондировать с методами и техникой бухгалтерского и статистического учета и отчетности;
- показатели оценки должны давать качественную оценку производства;
- оценка должна содействовать повышению материальной заинтересованности персонала в максимальном повышении эффективности производства;
- оценка должна обеспечивать комплексность и единство планирования на всех уровнях.

Поэтому при выборе (либо разработке) показателей оценки результатов работы автотранспортного хозяйства необходимо учитывать:

- граничный объем значений (т.е. условием формирования системы показателей является сокращение их до оптимального числа);
- многофункциональный вклад (показатели должны содержать данные всего хозяйства и его структурных подразделений);
- динамизм и перспективность;
- характер реального упреждения;
- сопоставимость.

Для оценки деятельности автотранспортного хозяйства предлагается использовать показатели, представленные в табл.1. Данная система показателей оценки работы автотранспортного хозяйства в зависимости от изменений внутренней и внешней среды (ситуации) деятельности будет соответствующим образом изменяться.

Таблиця 1

Показатели оценки эффективности деятельности автотранспортного хозяйства\*

Наименование	Критерий оценки	Пояснение
1	2	3
Показатель рентабельности производства	$K1 = \frac{P}{\Phi_{осн} - \Phi_{об}} \rightarrow \max$	$P$ – величина валовой прибыли за определенный период; $\Phi_{осн}$ – среднегодовая стоимость основных фондов, грн; $\Phi_{об}$ – среднегодовая стоимость материальных оборотных средств.
Эффективность затрат	$K2 = \frac{P}{\sum Z_{общ.эксpl.}} \rightarrow \max$	$Z_{общ.эксpl.}$ – суммарные эксплуатационные затраты, понесенные для получения прибыли за определенный период, грн.
Уровень удовлетворенности клиентов	$K3 = \sum (R_o, R_p)$	$R_o$ – общее кол-во заявок на выполнение работ за определенный период; $R_p$ – общее кол-во рекламаций по выполненным работам за этот же период
Производительность труда	$K4 = \frac{\sum Q}{\tau_{отр}} \rightarrow \max$ $K5 = \frac{\sum Q}{\sum C_{эксpl}} \rightarrow \max$	$Q$ – объем производства, ткм; $\tau_{отр}$ – среднее кол-во отработанных часов, час; $C_{эксpl}$ – численность эксплуатационников автотранспортного хозяйства, чел.
Коэффициент наращивания объемов работ	$K6 = \frac{R_i^{\max}}{Q_i^{\max}} > 1$	$R_i^{\max}$ – максимально возможный объем по каждому виду работ в автотранспортном хозяйстве (по факту использования мощностей); $Q_i^{\max}$ – максимально возможный объем работ в автотранспортном хозяйстве по каждому виду работ (по возможностям мощностей).
Коэффициент потерь	$K7 = \frac{Q_i^{\max}}{Q_i^{\text{факт}}} - 1$	$Q_i^{\text{факт}}$ – фактический объем работ в автотранспортном хозяйстве по каждому виду работ.
Коэффициент использования технологий	$K8 = \frac{R_{j\max}}{R_j} - 1$	$R_{j\max}$ – ранг наиболее современной технологии для j-го производственного процесса; $R_j$ – ранг технологии, которая используется в j-ом производственном процессе на предприятии

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Текучесть кадров	$K9 = \frac{C_{ув}}{C_{чис}} \rightarrow \min$	$C_{ув}$ – количество уволенных по уважительным причинам, чел; $C_{чис}$ – среднесписочная численность, чел.
Стабильность персонала (стаж)	$K9 = \frac{R}{C_{чис}} \rightarrow \max$	$R$ – кол-во персонала, проработавшего на транспортном предприятии не менее определенного срока, чел.
Уровень дисциплины	$K10 = \frac{H}{D} \rightarrow \min$	$H$ – неявки на работу, чел-дней; $D$ – всего отработано, чел-дней.

\* Систематизировано на основе [2, 4, 5]

На сегодняшний день для решения выявленных проблем в зарубежной, и отчасти отечественной практике, используют сбалансированную систему показателей (ССП), разработанную Нортон и Капланом [6,7]. Внедрение ССП обозначило новую роль корпоративного менеджмента — контроль и оценку реализации стратегии управления каждой бизнес-единицей. Сбалансированная система показателей позволяет вести активный диалог не только о краткосрочных финансовых результатах, но и о том, какова база для решения долгосрочных финансовых задач. Но в любых обстоятельствах ССП должна отражать корпоративную стратегию и видение общей структуры. Смысл состоит в том, что взаимосвязанные бизнес-единицы, действующие в рамках одной корпорации, предпочтительнее групп независимых подразделений, имеющих собственные структуры управления и источники финансирования. Одним из принципов ССП является условие информационной доступности для работников всех уровней. Работники «переднего края» должны понимать, каковы финансовые последствия их решений и действий; топ-менеджеры обязаны полностью осознавать, что приведет компанию к долговременному финансовому успеху. Задача ССП состоит в том, чтобы трансформировать миссию предприятия в конкретные, вполне осязаемые задачи и показатели. Эти показатели представляют собой баланс между внешними отчетными данными для акционеров и клиентов и внутренними характеристиками наиболее значимых бизнес-процессов, инноваций, обучения и роста. Это равновесие между показателями результатов прошлой деятельности и будущего роста.

Сбалансированная система (ССП) в классическом варианте имеет четыре составляющих, отображающих стратегически важные аспекты предприятия:

- 1) финансовую составляющую, которая описывает материальные результаты реализации стратегии при помощи традиционных финансовых показателей: прибыльность, рост доходов, стоимость для акционеров (уровень зарплаты персонала), удельные издержки и т.п.;
- 2) клиентскую составляющую, когда на уровне подразделения под «клиентами» могут пониматься как внешние контрагенты (заказчики, поставщики, государственные органы управления, общество), так и внутренние (смежные подразделения потребители услуг);
- 3) внутреннюю составляющую, которая определяет создание новых или усовершенствование существующих процессов, имеющих значение для реализации стратегии (например, для автотранспортного хозяйства это улучшение системы управления хозяйством);
- 4) составляющую обучения и развития, которая определяет инфраструктуру, необходимую для обеспечения роста и развития в долгосрочной перспективе (например, для автотранспортного хозяйства это рост профессионализма работников и реорганизация хозяйства).

Показатели оценки эффективности автотранспортного хозяйства позволяют отслеживать ход реализации стратегической цели. Стратегические цели разрабатываются на основе имеющихся миссии, видения и общей стратегии развития предприятия и имеют статус решающих и ключевых целей компании. В ССП стратегические цели увязываются между собой причинно-следственной цепочкой. Стратегические цели и причинно-следственные связи отражаются в разрезе 4 составляющих (перспектив) и их компонентов в форме так называемых «стратегических карт». Стратегическая карта описывает логику стратегии, четко указывая на комплекс важнейших процессов, создающих стоимость, а также на нематериальные активы, требующиеся для поддержки. В рамках ССП для каждой цели, представленной на стратегической карте, разрабатывается система показателей деятельности. Показатели деятельности являются инструментами, определяющими степень достижения стратегических целей и эффективность использования факторов их достижения. Показатели могут быть как финансовые, так и другие, но при этом они должны быть измеримы - меть четкую количественную оценку (как абсолютную в штуках, тоннах, так и относительную в процентах). В ССП выделяют «запаздывающие» и «опережающие» показатели деятельности [6,7]. Запаздывающие показатели – это показатели, ориентированные на результаты в конце периода. Опережающие показатели обычно используют для характеристики результатов деятельности за прошлый период (например, доход от продаж, доля рынка, удельная трудоемкость и т.п.).

С целью оценки реализации факторов успеха целесообразно установить целевое значение показателей, т.е. соответствующие эталоны, к которым необходимо стремиться. Сложность при формировании показателей состоит в том, что процессы экономического развития представляют собой комплекс большого количества взаимосвязанных, постоянно меняющихся факторов и полученных результатов. Поэтому выбор показателя зависит от конкретной ситуации и от решаемой задачи.

### ВЫВОДЫ

Предложенная сбалансированная система показателей в автотранспортном хозяйстве позволяет определять перспективы, цели, показатели, причинно-следственные связи между ними. Она позволяет на практике объединить основные стратегические цели предприятия с набором показателей отдельных бизнес-единиц, индивидуально разработанные и связанные между собой.

### ЛИТЕРАТУРА

- 1 Воронин А. *Определение показателей экономической эффективности производства на основе модификации ресурсного подхода* // Экономика Украины, 2007. - №10. – с.29-37.
- 2 Гончаров Б.И. *Оценка технико-экономической деятельности предприятий путевого хозяйства* // Экономика железных дорог, 2003. - №7. – с.14-26.
- 3 Висков Д.А., Зайченко М.Н., Малов В.А., Воробьева В.А. *Методическое обеспечение бухгалтерского учета и управления затратами на железнодорожном транспорте в проекте ЕК АСУФР* // Экономика железных дорог, 2001. - №5. – с.40-49.
- 4 Сербиновский Б.Ю., Фролов Н.Н., Напхоненко Н.В., Колоскова Л.И., Напхоненко А.А. *Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие.* – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. – 496 с.
- 5 Анненков А.В. *Управление транспортной компанией: монография.* М.: ВИНТИ РАН, 2003. – 280 с.
- 6 Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. *Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ.* - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
- 7 Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. *Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию.* – 2-е изд. испр. и доп. / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.

УДК 658.5+330.4+519

**Шевченко Н.Ю.**

## **МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Перетворення економіки в Україні, обумовлені положенням ринкових форм господарювання, залежать від масштабів використання сучасних систем і методів розробки стратегії розвитку фірми, прогнозування, планування й регулювання виробництва на основі використання економіко-математичних моделей [1, 2]. Досягнення високого рівня конкурентноздатності, стабільної присутності на цільовому ринку й динамічний розвиток залежить від ефективності застосування систем планування на промислових підприємствах, особливо на підприємствах машинобудівної та металургійної галузі.

Метою розробки стратегії промислового підприємства є визначення головних напрямків подальшого розвитку фірми на основі оптимального використання наявних ресурсів у контексті обліку мікро- і макросередовища. Цілі стратегічного та внутріфірмового менеджменту схожі – підвищення ефективності функціонування підприємства, у зв'язку з чим пріоритетним напрямком розвитку кожного промислового підприємства є поєднання ефективного управління витратами виробництва (виробнича стратегія) та впровадження новітніх технологій (інноваційна та інвестиційна стратегії).

В умовах української економіки реальні інвестиції фінансуються за рахунок власних коштів підприємства (якщо такі є в наявності) або на основі кредитування. При виборі оптимального інвестиційного проекту чи портфелю проектів необхідною умовою постає визначення чинників ризику реалізації інвестиційного проекту та їх кількісне визначення.

Проблемі кількісної та якісної оцінки ризиків інвестиційних проектів присвячені праці багатьох українських та іноземних вчених: природа ризику та методи його врахування досліджуються Вітлінським В., Дубровим О., Лагошою Б., Медведєвим М., Сердюковою І., Федоровим В. та іншими науковцями та фахівцями-практиками [3-6]. Ризик фінансової сфери [7], врахування чинників ризику при прийнятті інвестиційного рішення у виробництві, формування портфелю ефективних інвестицій [6] вимагають визначення та кількісної оцінки.

Інвестиційна діяльність є однією з необхідних умов сталого зростання економіки країни та ефективного функціонування підприємств, які входять до її складу. Вона здійснюється як в межах формування стратегічної інвестиційної програми, так і для виконання певних операційних задач.

Доцільно процес управління інвестиційним розвитком промислового підприємства представити у вигляді наступного алгоритму:

- кількісне обґрунтування необхідності здійснення інвестиційної діяльності;
- вибір оптимального інвестиційного проекту з низки альтернатив.

Метою даної статті є розробка математичної моделі інвестиційного розвитку промислового підприємства для визначення доцільності інвестицій та вибору оптимального напрямку їх реалізації.

Для кількісного обґрунтування необхідності реалізації інвестиційної стратегії використовується метод динамічного програмування, коли в якості системи  $S$  виступає обладнання підприємства. Стан цієї системи визначається часом використання цього обладнання –  $t$ . В якості управління виступають рішення про заміну та збереження обладнання, які приймаються на початку кожного року. Позначимо через  $U_1$  рішення про збереження обладнання, а через  $U_2$  – рішення про заміну обладнання або його технічне переоснащення (стратегії управління). Тоді задача полягає у знаходженні такої стратегії управління, що визначається рішенням, яке приймається на початку кожного року, коли загальний прибуток підприємства за період планування буде максимальним [8].

Цю задачу можна поділити на два етапи. На першому етапі при розгляді часу роботи обладнання для кожного припустимого стану обладнання знаходяться умови оптимальності управління (рішення), а на другому етапі починаючи з першого року аналізу і закінчуючи останнім з умов оптимальних рішень для кожного року складається оптимальний план заміни обладнання на період експлуатації. Для визначення умовних оптимальних рішень спочатку необхідно скласти функціональне рівняння Р.Беллмана.

Виходячи з умов, що на початок  $k$ -го року може прийматися лише одне з двох рішень – замінити чи не замінити обладнання, прибуток підприємства за  $k$ -й рік ( $\Pi_k$ ) складе:

$$\Pi_k(\tau_k) = \max \left\{ \begin{array}{l} Q(\tau_k) - E(\tau_k) + \Pi_{k+1}(\tau_{k+1}) \rightarrow U_1 \\ Q(\tau_{k=0}) - E(\tau_{k=0}) - B + \Pi_{k+1}(\tau_{k+1}) \rightarrow U_2 \end{array} \right\}, \quad (1)$$

де  $\tau_k$  – вік обладнання на початок  $k$ -го року;  $U_k$  – управління, що реалізується на початок  $k$ -го року;  $B$  – вартість нового обладнання;  $Q(\tau_k)$  – річний обсяг продукції на початок  $k$ -го року у вартісному виразі;  $E(\tau_k)$  – щорічні витрати на ремонт та утримання обладнання на початок  $k$ -го року.

Реалізація моделі здійснюється на прикладі виробничого підрозділу КПЦ-1 ВАТ “ЕМСС” (м. Краматорськ, Донецької області). Так як обладнання використовується значний час, для зручності розрахунків береться 2001 рік за початок відліку часу експлуатації, вартість нового обладнання чи технічного переоснащення складає 2800 тис.грн. за даними підприємства (табл.1). Для 2001 року співвідношення темпів росту обсягів реалізації продукції та темпів збільшення витрат на ремонт, утримання обладнання дорівнює одиниці, що дає можливість використовувати цей рік за початковий. Тоді вік обладнання умовно до початку 2006 року може скласти  $\tau_5=1$ ,  $\tau_5=2$ ,  $\tau_5=3$ ,  $\tau_5=4$  роки. Для кожного з цих станів знаходяться умовно оптимальні рішення та відповідні значення функції  $\Pi_5(\tau_5)$ .

Таблиця 1

Залежність продуктивності обладнання та величини витрат на його утримання та ремонт від часу

Показник	Час $\tau$ , протягом якого використовується обладнання, років					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Річний обсяг продукції $Q_\tau$ , тис. грн.	80399,54	68579,43	70095,02	87624,4	84673,55	170631
Щорічні витрати $E_\tau$ , пов'язані з ремонтом та утриманням обладнання, тис. грн.	325,70	489,16	509,14	642,53	941,23	1215,68

Підставимо у формулу Беллмана замість  $\tau_5$  його значення, що дорівнює 1, та знайдемо:

$$\Pi_5(\tau_5 = 1) = \max \left\{ \begin{array}{l} Q(\tau_5 = 1) - E(\tau_5 = 1) \\ Q(\tau_5 = 0) - E(\tau_5 = 0) - B \end{array} \right\} = \max \left\{ \begin{array}{l} 68579,43 - 489,16 \\ 80399,54 - 325,70 - 2800 \end{array} \right\} = \left\{ \begin{array}{l} 68090,27 \\ 77273,84 \end{array} \right\} = 77273,84 \text{ тис.грн.}$$

Умовно оптимальне рішення в даному випадку  $U^{\text{opt}}=U_2$ .

Аналогічні розрахунки виконуються для інших можливих станів обладнання.

В результаті максимальний прибуток підприємства може дорівнювати 389205,7 тис. грн., що відповідає оптимальному плану заміни обладнання: в результаті реалізації другого етапу розрахункового процесу замінити обладнання доцільно було б ще у 2002 році.

Отже, використання запропонованого методу підприємствами машинобудівної та металургійної галузей дозволить своєчасно скорегувати стратегію розвитку на базі рішень, прийнятих на внутріфірмовому рівні, для підвищення ефективності свого функціонування.

Другим етапом алгоритму є розгляд альтернатив оновлення парку обладнання – проводиться якісно-кількісна оцінка їх ефективності з метою усунення невизначеності при прийнятті управлінського рішення.



У науковій літературі з інвестиційного аналізу наводиться низка показників оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, однак доцільно використати показник чистої приведеної вартості (NPV – net present value), модифікація якого через корегування ставки дисконтування  $R$  дозволить комплексно врахувати ризики інвестиційних проектів. Ставка дисконтування розглядається як інтегральний показник, що враховує вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на реалізацію певного інвестиційного проекту [3].

Оцінка ставки дисконтування здійснюється на прикладі виробничого підрозділу підприємства металургійної галузі (КПЦ-1 ВАТ "ЕМСС", м. Краматорськ). Необхідно зауважити, що процес виробництва продукції супроводжується одержанням доходу з інтенсивністю  $\lambda(t)$  аналогічно принципам системи масового обслуговування і відповідає моделі, яка розглянута Вітлінським В.В. у [3]. В даному дослідженні пропонується враховувати два чинники ризику: збої в роботі обладнання та можливість економічної кризи. Дохід за досить малий інтервал часу  $(t, t + dt)$ , буде  $x(t)dt$ . За моделлю дохід залежить від стану основних засобів та зменшується з їх старінням, відсутність доходу свідчить про неефективність впроваджених інвестицій.

В загальному вигляді дохід від реалізації продукції за умови відомої норми дисконту визначається:

$$D_n = \int_0^T x(t)e^{-Rt} dt = \frac{X}{R} - \frac{b(1 - e^{-RT})}{R^2}, \quad (2)$$

де  $b$  - витрати на капітальний ремонт основних виробничих фондів;  $X$  - дохід до впровадження управлінського рішення;  $T$  - термін експлуатації основних засобів.

Для врахування вище зазначених чинників ризику необхідно кількісно виразити збитки від їх виникнення. Ймовірність виникнення збою складає  $pdt$ , на його усунення витрачається час  $\tau$  та витрати коштів  $v$ , які є випадковими величинами. При цьому величини доходу до ситуації збоїв та в цей момент різні і зводяться до часу повної ліквідації наслідків. Використовуючи середнє значення  $E\xi$  експоненційного закону розподілу розраховується математичне сподівання дисконтуючого коефіцієнта:

$$q = M\tau e^{-R_1\tau} e^{-\frac{\tau}{E\xi}} = \frac{1}{1 + R_1 E\xi}. \quad (3)$$

Вважаючи, що додаткові витрати в процесі усунення наслідків збою відбуваються рівномірно, а їх величина за одиницю часу становить  $z$ , знаходиться математичне сподівання дисконтованих витрат, пов'язаних з однією ситуацією збою:

$$C = M_\tau(v) = \int \left( \int qe^{-R_1 t} dt \right) e^{-\frac{\tau}{E\xi}} (dt / E\xi) = qE\xi(1 + R_1 E\xi) = qzE\xi. \quad (4)$$

Відносно врахування стану економічного середовища необхідно зауважити, що ймовірність негативних наслідків  $k$  враховує економічну кризу. Якщо система буде функціонувати нормально з ймовірністю  $1 - (p + k)dt$ , тоді за час  $dt$  дохід становитиме  $x(t)dt$ , після чого його інтенсивність зменшиться на величину зносу основних фондів.

Враховуючи додаткові витрати на усунення браку в процесі виробництва, рівняння математичного сподівання інтегрального дисконтованого доходу від реалізації об'єкта представляється формулою:

$$D(x) = pdtM_v(-C + qD(x)) + xdt + (1 - (p + k + R_1)dt)M_v(D(x) - bdt).$$

Звідси  $b \cdot \gamma \cdot D' - (\gamma + q)D - X + Cp = 0$ , де  $\gamma = 1 - (p + k + R_1)$ . Знаходиться розв'язок рівняння:  $D' = \frac{(\gamma + q)D + X - Cp}{b\gamma}$ . Вводяться позначення  $z = \frac{\gamma + q}{b\gamma} D + \frac{1}{\gamma b} X - \frac{Cp}{b\gamma}$ .

Далі вирішується диференціальне рівняння відносно  $z$ :

$$\partial z \frac{1}{\partial x} = \frac{z(\gamma + q) + 1}{b\gamma}; \int \partial x = \int \frac{b\gamma \partial z}{z(\gamma + q) + 1}.$$

В результаті:

$$X = \frac{b\gamma}{\gamma + q} \ln \left( \left( \frac{\gamma + q}{b\gamma} D + \frac{X}{b\gamma} - \frac{Cp}{b\gamma} \right) (\gamma + q) + 1 \right) + C_1.$$

Загальний розв'язок має вигляд:

$$D(X) = \frac{X}{q + \gamma} - \left( \frac{Cp}{q + \gamma} + \frac{b\gamma}{(q + \gamma)^2} \left[ e^{\frac{(x - C_1)(q + \gamma)}{b\gamma}} - 1 \right] \right). \quad (5)$$

Отже, для агрегування впливу випадкових чинників у один показник необхідно виконання наступної умови

$$\frac{X}{q + \gamma} - \left( \frac{Cp}{q + \gamma} + \frac{b\gamma}{(q + \gamma)^2} \left[ e^{\frac{(x - C_1)(q + \gamma)}{b\gamma}} - 1 \right] \right) = \frac{X}{R} - \frac{b(1 - e^{RT})}{R^2}. \quad (6)$$

З цього рівняння шляхом підстановки розраховується коефіцієнт дисконтування, що дає можливість врахувати можливість зупинки роботи придбаного обладнання та вплив зміни зовнішнього середовища, які можуть викликати припинення випуску продукції підприємством, тим самим визначаючи оптимальний варіант капітальних вкладень.

#### ВИСНОВКИ

Запропонований алгоритм моделювання інвестиційного розвитку дає змогу фахівцям кількісно обґрунтувати не лише вибір оптимального інвестиційного проекту з низки можливих альтернатив, а й кількісно підтвердити рішення про доцільність інвестування взагалі. Наведений метод розрахунків дає змогу врахувати вплив різного роду чинників ризику на ефективність інвестиційного проекту при прийнятті управлінського рішення.

При подальших наукових дослідженнях для визначення ймовірності збоїв обладнання доцільно представити виробництво у вигляді системи, що працює під впливом потоку Ерланга. Для визначення економічної стабільності можна використати принципи „теорії хаосу”, коли висувається гіпотеза про фрактальні властивості економічної системи, що визначається параметром процесу узагальненого броунівського руху і, як слідство, має симетрію та тривалу пам'ять.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Єріна, А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посібник. / А.М. Єріна – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
2. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Под ред. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 471 с.
3. Вітлінський, В.В. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: Навч.-метод. Посібник для самост. вивч. дисц. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко - К., 2000. – 292 с.
4. Дубров, А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: Учеб. пособие / А.М.Дубров, Б.А.Лагоша, Е.Ю. Хрусталева / Под ред. Б.А. Лагоши. – М., 1999. – 176 с.
5. Кірілов В. Економічний зміст інвестицій в умовах розвитку ринкових відносин// Вісник НАДУ. – 2004. - №10. – С. 242-248.
6. Медведев М.Г. Ігрові методи моделювання економічних систем: Навч. посібник/ М.Г.Медведев, Л.В.Барановська. - К., 2001. – 116 с.
7. Сердюкова И.Д. Методы анализа финансовых рисков // Бухгалтерский учет. - 1996, №6. – С. 30-34
8. Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении в отрасли связи: Учебник для вузов / Н.М. Губин, А.С. Добронравов, Б.С. Дорохов. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Радио и связь, 1993. – 376 с.: ил.

УДК 330.101.541

Щетілова Т.В.

**СПОЛУЧЕННЯ ТА ОЦІНКА СЕКТОРАЛЬНИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВОСТІ І РІВНІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ЦІЛЯХ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ**

Змінність і флуктуаційність може бути як рушійним елементом позитивного ефективного економічного розвитку, так і чинником, що призводить до необоротних негативних руйнівних змін. В цілях продукування позитивних змін потребується дослідження ендogenous механізму з інваріантними детермінантами розвитку, визначення джерел змінності. Ідентифікація джерел змінності через макроекономічні і секторальні ризики промисловості і сполучання їх із певними рівнями економічного розвитку макросистем постає дуже важливою науковою проблемою. Її вирішення дозволить оцінити їх співвідношення, прийняти заходи щодо уникнення ризиків, своєчасної диверсифікації, що допоможе скоригувати параметри і вектор розвитку та генерувати позитивні зміни. Звідси – актуальність, наукове і прикладне значення.

Метою даного дослідження є визначення методологічних основ сполучення секторальних ризиків промисловості як детермінант макроекономічної змінності з показниками рівнів економічного розвитку як передумови здійснення диверсифікації такого процесу.

Дане дослідження постає результатом аналізу теоретичних джерел, що надають передбачення на відношення між ризиком, диверсифікацією і розвитком. Зокрема, твердження, що країни мають тенденцію демонструвати високу секторальну концентрацію на ранніх стадіях розвитку, є позицією Acemoglu і Zilibotti [1]: на ранніх стадіях процесу розвитку можливості диверсифікації обмежені внаслідок дефіциту капіталу. Obstfeld [2], Saint-Paul [3], Greenwood і Jovanovic [4] так же, як Acemoglu і Zilibotti передбачають, що на ранніх стадіях розвитку країни вишуковують страхування інвестування у більш безпечні (навіть якщо менш продуктивні сектори промисловості), що не справджується практикою. Факторну модель декомпозиції змінності віддачі активів застосовують Connor і Korajczyk [5], Brooks і Del Negro [6] із акцентом на фінансовій диверсифікації. Koen і Tenreiro [7] надано альтернативну теорію, що з'єднує змінність і розвиток і робить акценти на ролі технологічної диверсифікації.

У дослідженні запропоновано здійснювати варіативно-декомпозиційний аналіз змінності зростання ВВП щодо складових: змінності секторальних шоків (в т.ч. у промисловості); агрегованих специфічних для країни шоків; коваріації між країновими і секторальними промисловими шоками. В аналізі розрізняються глобальні секторальні шоки, загальні для всіх країн, та ідіосинкратичні секторальні шоки, що розрізняються між країнами. Головними детермінантами змінності розглянуто: секторальну структуру макроекономічної системи (в т.ч. і структуру промисловості) і внутрішній макроекономічний ризик. Секторальна структура промисловості надає можливість здійснити розбивку доданої вартості країни (як результативного показника економічного розвитку) на суму доданих вартостей різних секторів промисловості, кожний із яких має потенційно різний рівень внутрішньо притаманної змінності. Друга детермінанта дозволяє здійснити розчленування змінності секторального темпу зростання на три складових: глобальну секторальну, ідіосинкратичну (специфічну) секторальну і нез'ясований залишок. Всі складові можуть потенційно корелюватися із кожною іншою. Це дає підставу представити зростання ВВП у вигляді матриці дисперсій-коваріацій, що потім надає можливість не тільки декомпонувати змінність результативного показника розвитку, а й інтерпретувати її з точки зору макроекономічних ризиків: глобального секторального -  $R_{SG}$ , ідіосинкратичного секторального -  $R_{SI}$ , країнового -  $R_C$  (та коваріації між секторальним і країновим ризиками).

У дослідженні здійснено аналіз структури міжгрупової регресії країнових і секторальних моделей. Економетрична конкретизація секторального темпу зростання доданої вартості у промисловості  $y_{jst}$  виглядає наступним чином:

$$y_{jst} = \lambda_{1t}d_1 + \dots + \lambda_{St}d_S + \mu_{1t}h_1 + \dots + \mu_{Jt}h_J + \varepsilon_{jst}, \quad (1)$$

де  $d_s, s = 1, \dots, S$  є модельними змінними, такими, що мають значення 1 для сектору  $s$  і 0 в інших випадках;

$h_j, j = 1, \dots, J$  - модельні змінні, що мають значення 1 для країни  $j$  і 0 в інших випадках;

$\lambda_s, \mu_j, \varepsilon_{js}$  - відповідно глобальний секторальний ( $s$ ), країновий ( $j$ ) і ( $s, j$ ) - країново-секторальний шоки у часі  $t$ . Шоки розглядаються як відхилення темпу зростання у секторі та країні в цілому відповідно,  $\varepsilon_{js}$  - як нез'ясований залишок після віднімання двох перших.

Застосовано декомпозицію секторального темпу зростання промисловості, попередньо описану, із відповідними наборами даних. Рекомендовано використання даних, що надаються Організацією промислового розвитку ООН (UNIDO, 2002). Щорічні доповіді UNIDO містять дані щодо зайнятих і доданої вартості для всіх промислових секторів трьохзначного рівня дезагрегації від 1963 до 1998 рр. для широкого кола країн. Згідно із Індикаторами Світового Розвитку Світового банку частка промисловості у загальному ВВП для країн у прикладі UNIDO (ЮНІДО) складала у середньому 36% у 1980 році (бенчмаркінг – базовий рік прикладу), що ранжована від 12% у Гані до 48% у Південній Африці. Хоча промисловий сектор – це тільки частина економіки, це важливо для вивчення змінності як детермінанти макроекономічного розвитку. Набір вихідних даних ЮНІДО містить двадцять вісім секторів. Однак деякі країни агрегують додану вартість або зайнятих для двох або більше секторів усередині одного більшого сектору. Наприклад, окремі країни згруповують “харчові продукти” і “напої” разом.

Для того, щоб зробити дані порівнюваними, доцільно агрегувати сектори у дев'ятнадцять категорій і таким чином отримати міжкраїнову класифікацію: 1. Виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів. 2. Текстильне виробництво. 3. Виробництво одягу та аксесуарів, виключаючи взуття. 4. Виробництво шкіряних виробів. 5. Виробництво взуття, виключаючи гумове або пластикове. 6. Виробництво виробів із деревини, виключаючи фурнітуру. 7. Фурнітура, виключаючи метал. 8. Паперове виробництво. 9. Видавнича діяльність. 10. Промислова хімія; продукти нафтової і вугільної переробки. 11. Виробництво гумових виробів. 12. Виробництво пластикових виробів. 13. Виробництво гончарних виробів, фарфору, кераміки, скла; інших неметалевих мінеральних виробів. 14. Виробництво металу і сталі; кольорових металів. 15. Виробництво готових металевих виробів, машинного устаткування, виключаючи електричне. 16. Виробництво електричного машинного устаткування. 17. Виробництво транспортних засобів та устаткування. 18. Виробництво професійного і наукового устаткування. 19. Інші промислові продукти.

Може бути використаний другий набір даних - OECD's STAN Industrial Structure Analysis - Аналіз промислової структури, що надає Організація економічного співробітництва і розвитку (2003), який відображає щорічні дані ВВП, дезагреговані по секторах, що містять сільське господарство, вугільну промисловість і сферу послуг від 1978 до 1999 рр. Для того, щоб зробити дані порівнюваними між країнами, доцільно подібним чином агрегувати сектори. Обмеженість цього набору даних у тому, що він забезпечує інформацією меншим числом даних, аніж ЮНІДО. Позитивною стороною, однак, є те, що набір даних охоплює всі сектори в економіці і кількість цих даних більш висока.

У даному дослідженні сфокусовано на дисперсії щорічного темпу зростання реальної доданої вартості на робітника (в обох наборах даних додана вартість має вираз у доларах США. Використано індекс цін на споживчі товари США для конвертації цифр у постійних доларах).

Ключовий елемент глобального секторального ризикового компоненту - це дисперсія-коваріація глобальних секторальних шоків, що вимірює внутрішньо притаманні ризики різних секторів, які є загальними для всіх країн. У базовому році п'ять країн згідно такому вимірюванню ризику мають найвищі рівні – Пакистан, Бангладеш, Єгипет, Гана і Туреччина, тоді як Данія, Сінгапур, Нідерланди та Ірландія демонструють самі низькі рівні глобального секторального ризику. Найвищий рівень ідіосинкратичного секторального ризикового компоненту спостерігається в Єгипті, Бангладеш, Гані та Еквадорі. На противагу США, Японія і Франція розташовуються на самих низьких рівнях. В подальшому можна декомпонувати цю величину в індекс секторальної концентрації Херфіндаля і середні ідіосинкратичні дисперсії секторальних шоків. Країни із самими високими рівнями концентрації – Бангладеш, Нікарагуа, Пакистан і Гватемала, із самими низькими рівнями – Канада, Іспанія, Італія і Південна Африка. Найбільша середня ідіосинкратична дисперсія спостерігається в Єгипті, Гані і Еквадорі, у той час як США, Японія і Франція демонструють найменшу середню дисперсію.

Для того, щоб охарактеризувати відношення між кожною величиною ризику і рівнем розвитку, використовується непараметричний метод, відомий як LOWESS (locally weighted scatter smooth - локально зважений розкидний вирівняний) [7]. LOWESS встановлює вид відношення двох змінних, що накладає умову практично не на структуру, а на функціональну форму. Більш точно, це забезпечує локально зважене згладжування, засноване на наступному методі: враховуються дві змінні  $z_i$  і  $x_i$ , припускаючи, що дані обмежені так, що  $x_i \leq x_{i+1}$  для  $i = 1, \dots, N - 1$ . Для кожного значення  $z_i$  метод розраховує згладжене значення  $z_i^s$ , що отримано змінною регресією  $z_i$  по  $x_i$ , використовуючи малу кількість даних, вказаних біля цього значення (точки). Регресія зважена таким чином, що центральна точка  $(x_i, z_i)$  отримує найвищу вагу, а точки, найбільш віддалені, отримують найменшу вагу (додатковий набір даних, що використовується у калькуляції  $z_i^s$ , відповідає інтервалу  $[x_{i-k}, x_{i+k}]$ , де  $k$  детермінує ширину інтервалів і ваги для кожного спостереження всередині інтервалу  $x_j$  із  $j = i - k, \dots, i + k$ ). Згладжене значення  $z_i^s$  потім зважене регресійним прогнозом по  $x_i$ . Процедура виконується для кожного спостереження – число регресій дорівнює числу спостережень – і відповідна крива є набором всіх  $(x_i, z_i^s)$ .

У даному дослідженні розглянуто виміри ризиків як між країнами, так і у часі всередині країн. Країнове змінення свідчить про те, що запропоновані ризикові вимірювання змінюються із розвитком у часі. Здійснено це вище згаданою LOWESS процедурою із контролюванням фіксованих ефектів для країн в кожній локальній регресії (зауважимо, що з часу, коли стиснено дисперсію-коваріацію шоків, постійних у часовому періоді, змінення часових рядів ризикових вимірювань проходить виключно від секторальної структури країн, що змінюється). Визначається відношення між різними величинами ризику і (log) реального ВВП на душу населення. Для кожного компоненту ризику відображується міжкраїнове об'єднане і внутрішньокраїнове відношення із розвитком. Оцінено непараметричне відношення компонентів змінності і рівня розвитку. В ітерації  $n$  ризикове вимірювання  $x$  у країні  $i$  у році  $t$  буде  $x_{it}(n)$  і непараметрична оцінка виглядатиме  $f(n, ВВП)$ . Кожний вимір наданий у логарифмічному масштабі (виключення для коваріації, що може бути від'ємною) для того, щоб зробити вимірювання порівняними.

В ЮНІДО прикладі міжкраїнове і внутрішнє країнове відношення між компонентом глобального секторального ризику  $R_{SG}$  і розвитком виявляють від'ємну кореляцію: більш бідні країни спеціалізуються у секторах із більш високою схильністю до зовнішніх ризиків – глобальних шоків, і, як типові країни, вони рухаються до секторів із більш низькою схильністю до глобальних шоків. Відповідне відношення для компоненту ідіосинкратичного секторального ризику  $R_{SI}$  показує негативне з'єднання між компонентом ризику і розвитком. Зокрема, особливість багатих країн – найнижчі рівні ідіосинкратичного секторального ризику в абсолютних величинах.

Співвідношення всередині країни рівномірне за умови, що для даної країни розвиток не змінює ідіосинкратичний компонент змінності. Аналіз співвідношення коваріації між секторальним і країновим ризиками (COV) із процесом розвитку доводить, що в той час, коли є значна варіативність у коваріаціях, дані вказують на несистематичне відношення із рівнем розвитку. Нарешті, співвідношення між специфічним для країни ризиком і рівнем розвитку вказує на від'ємне відношення, підкреслюючи, що країни із більш високими рівнями розвитку мають більш високу макроекономічну стабільність, що може бути результатом більш низького політичного ризику і кращої фіскальної і грошової політики серед інших чинників.

Розбивка  $R_{SI}$  на індекс концентрації Херфіндаля і середню ідіосинкратичну дисперсію показують зниження концентрації при низькому рівні доходу, що вирівнює його середні рівні, і зростання знову при більш високих рівнях. Середня дисперсія знижується із розвитком у перехресному аналізі секторів і рівномірна всередині країни, означаючи, що характер відношення між  $R_{SI}$  і розвитком знаходиться скоріш під великим впливом (у переважній більшості) ідіосинкратичної дисперсії, ніж рівня концентрації.

### ВИСНОВКИ

Підсумовуючи висновки проведеного аналізу, слід відмітити, що на ранніх стадіях розвитку країни схильні сильно концентруватися на секторах відносно високого ризику. З розвитком виробництво зрушується до секторів більш низького ризику, викликаючи зниження як глобального, так і ідіосинкратичного секторального ризиків разом із зниженням концентрації. На більш пізніх стадіях у той час, коли глобальний і ідіосинкратичний секторальний ризики продовжують знижуватися із розвитком, концентрація вирівнюється і навіть повертається до більш високих рівнів при достатньо високих значеннях ВВП на душу населення. Більш високі рівні концентрації на більш пізніх стадіях розвитку мають тенденцію знижуватися у секторах із більш низькими рівнями внутрішньо притаманної змінності. Перспективами подальших розвідок у даному науковому напрямі постають: визначення альтернативних потенційних чинників, що впливають на змінення секторального темпу зростання у промисловості, їх врахування у відповідних моделях, своєчасна розробка заходів щодо диверсифікації процесу економічного розвитку промислового сектору національної економічної системи.

Багато теорій, що з'єднують змінність, ризики, диверсифікацію і економічний розвиток та попереджають про рух від секторів із низькою внутрішньо притаманною змінністю до секторів із високою змінністю, мають результатом фокусування на фінансовій диверсифікації як механізму, через який змінність знижується із розвитком. Теорією, застосованою у даному дослідженні, акцентується на ролі технологічної диверсифікації. Ключова ідея полягає в тому, що сектори промисловості, що використовують більшу варіативність на вході (у потужностях), можуть демпфірувати шоки, що впливають на продуктивність індивідуальних потужностей. Це дозволить послабити вплив макроекономічних ризиків і спрямувати економічний розвиток систем різного рівня у необхідному напрямі.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Acemoglu D., Zilibotti F. Was Prometheus unbound by chance? Risk, diversification and growth // *Journal of Political Economy*. – 1997. – Vol. CV. – P. 709 – 751.
2. Obstfeld M. Risk taking, global diversification and growth // *American Economic Review*. – 1994. – Vol. LXXIV. – P. 1310 – 1329.
3. Saint-Paul G. Technological choice, financial markets and economic development // *European Economic Review*. – 1992. – Vol. XXXVI. – P. 763 – 781.
4. Greenwood J., Jovanovic B. Financial development, growth and the distribution of income // *Journal of Political Economy*. – 1990. – Vol. XCVIII. – P. 1076 – 1107.
5. Connor G., Korajczyk R. Performance measurement with the arbitrage pricing theory: A new framework for analysis // *Journal of Financial Economics*. – 1988. – Vol. XXI. – P. 255 – 290.
6. Brooks R., Del Negro M. A Latent Factor Model with Global, Country and Industry Shocks for International Stock Returns // *Working Paper 2002 – 23, Federal Reserve Bank of Atlanta*. – 2004.
7. Koren M., Tenreiro S. Technological diversification. FRB New York and LSE. – 2006.

УДК 658.114

**Ягмурджи А.В.****ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Ринково спрямовані трансформації в економіці України спричинили радикальні зміни у середовищі функціонування вітчизняних підприємств та організацій. Прискорення розвитку економіки та загострення конкуренції в останні роки спонукають підприємства до активізації процесів консолідації своєї діяльності. Створення великих інтегрованих корпоративних структур – концернів, холдингових компаній, промислово-фінансових груп, які спроможні забезпечити концентрацію капіталу, залучення значних інвестиційних ресурсів та широкомасштабне впровадження сучасних технологій є об'єктивним явищем сучасних економічних процесів.

Багатоаспектні проблеми розвитку корпоративних структур стали предметом багатьох наукових досліджень і дискусій як в Україні, так і за її межами. Вагоме теоретичне та методологічне значення мають праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В.В. Андронов, Ю.Б. Вінслав, І.Г. Владимірова, О.Л. Драчова, В.А. Євтушевський, І.М. Іванов, Ю.В. Іванов, М.С. Ільїн, Г.В. Козаченко, О.Є. Кузьмін, Т.І. Лепейко, С.А. Масютін, В.В. Микитенко, Г.В. Назарова, С.М. Соболев, Л.І. Федуллова, Ю.В. Якутін та ін.[1-3]/ У переважній більшості наукових публікацій увага концентрується на теоретичних проблемах корпоративного управління.

Проблеми формування корпорацій привернули увагу багатьох науковців Росії (І.І. Мазура, В.Д. Шапіро, М.Д. Аістової) та України (О.М. Алімова, О.І. Амоші, В.М. Гейця, М.М. Мартиненка, М.Д. Білик, Л.П. Батенко, Г.О. Швиданенко, В.М. Заболотного, О.Б. Бутнік-Сіверського). У цих роботах підкреслюється необхідність подальших досліджень у напрямку обґрунтування підходів до розробки складових стратегії та розвитку методів стратегічного планування. Це обумовлено тим, що в умовах швидкої зміни зовнішнього економічного середовища є настійна потреба не тільки оперативно реагувати на ці зміни, але й розробляти моделі розвитку з урахуванням прогнозованих змін.

Сучасний стан наукової розробки проблематики управління корпораціями вимагає подальшого дослідження питань систематизації та впорядкування понятійно-категоріального апарату, визначення економічної сутності категорії “корпоративна структура”. Відсутність науково обґрунтованої концепції, яка б враховувала специфіку розвитку вітчизняного корпоративного сектора, зумовила вибір теми роботи та її актуальність, мету, завдання та напрямки дослідження.

Метою статті є теоретичне обґрунтування й розробка методичних і прикладних рекомендацій з удосконалення організаційного механізму та інструментарію підвищення ефективності діяльності корпоративних структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий результат як міст, так і в цілому регіонів України значною мірою визначається сьогодні діяльністю крупних промислових підприємств та їх об'єднань, зокрема, металургійних. Так, в промисловості Донецької області 76,8% прибутку забезпечено ВАТ «ММК ім. Ілліча», ВАТ «МК «Азовсталь», ТОВ «Східенерго», ВАТ «Харцизький трубний завод», ЗАТ «НКМЗ», ЗАТ «Донецьксталь» - МЗ», ВАТ «Єнакіївський металургійний завод» та ВАТ «Ясинівський коксохімічний завод» [1, с. 21]. Все це обумовлює необхідність звернення уваги на проблеми містоутворюючих підприємств галузі та пошук напрямів їх розв'язання за рахунок інтеграції підприємств.

Теоретико-методологічним, практичним проблемам діяльності й розвитку великих інтегрованих об'єднань, управління їх виробничо-господарською діяльністю та інтегрованим капіталом присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених [2, 3, 4]. Але багато питань в означеній сфері в розрізі окремих міст та галузей промисловості досліджено лише частково, носять дискусійний характер. Тому в даний час існує нагальна потреба в розширенні досліджень, присвячених аналізу особливостей, умов, переваг і недоліків, проблем та перспектив підвищення ефективності функціонування об'єднань, інтеграції та консолідації підприємств міста.

Стратегічне планування являє собою особливий вид практичної діяльності людей - планової роботи, що складає в розробці стратегічних рішень, що передбачають висування таких цілей і стратегій поводження відповідних об'єктів управління, реалізація яких забезпечує їх ефективне функціонування в довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до умов зовнішнього середовища [5].

Стратегічне планування розвитку промислової корпорації - це переважно централізоване планування, із залученням підрозділів корпорації, які розробляють стратегії власного розвитку. Залежно від обраного підходу до розробки стратегії - одноособового, побудованого на делегуванні, співробітництві або конкуренції, - а також від особливостей функціонування корпорації можна застосувати різні варіанти організації процесу стратегічного планування. Принциповим у цьому випадку є те, що вищий рівень управління являє собою координаційний центр стратегічної діяльності; всі інші ланки можуть бути більше (наприклад, у випадку існування стратегічних господарських центрів) або менш самостійними у визначенні стратегій, розробці стратегічних планів і організації їх виконання.

Сучасному стратегічному плануванню розвитку промислових корпорацій властиві наступні характерні риси [6]: спрямованість у середньострокову та довгострокову перспективи; орієнтація на рішення ключових, визначальних для планованої системи цілей, від досягнення яких залежить її виживання, соціально-економічний прогрес; органічний взаємозв'язок намічених цілей з обсягом і структурою ресурсів, що потребуються для їх досягнення, причому як наявних, так і тих, які будуть створені в планованій перспективі; облік впливу на промислову корпорацію численних зовнішніх чинників і розробка заходів, які у максимальному ступені зменшують їх негативний вплив або повністю нейтралізують; адаптивний характер, тобто здатність передбачати зміни зовнішнього та внутрішнього середовища промислової корпорації та пристосувати до них процес його

Вітчизняний та зарубіжний досвід функціонування промислових корпорацій свідчить про дієвість наступних моделей стратегічного планування: модель, що базується на врахуванні ринкових переваг; модель, орієнтована на створення та підтримку конкурентоспроможності; модель, орієнтована на створення позитивного іміджу.

В процесі еволюції корпоративних відносин в Україні можна виокремити три етапи.

Перший етап (1990-1993 рр.) характеризувався виникненням великої кількості відкритих та закритих акціонерних товариств (ВАТ та ЗАТ), товариств з обмеженою відповідальністю; відсутністю спеціального державного органу, що регулював питання випуску та обігу цінних паперів; відсутністю фондового ринку; наявністю значної кількості "тіньових" АТ.

Специфіка другого етапу (1994-1998 рр.) пов'язана із започаткуванням масового акціонування середніх і великих державних підприємств, що утворили основну масу відкритих акціонерних товариств; запровадженням процедури регулювання процесу створення АТ; формуванням системи ведення реєстрів акціонерів та оформленням прав власності на акції; створенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) і в її межах органу з контролю та регулювання ринку цінних паперів і корпоративних відносин.

Характерними рисами третього етапу (1999-теперішній час) є: припинення сертифікатної приватизації та розширення грошових форм продажу акцій; збереження у державній власності пакетів акцій (25%, 50%+1 акція) визначеного переліку підприємств; поновлення діяльності спеціального органу з управління державними корпоративними правами (який було ліквідовано в період з 1996 по 1997 рр.); зростання рівня консолідації пакетів акцій та скорочення кількості акціонерів; посилення боротьби за контроль над АТ; започаткування процесів реструктуризації та реорганізації; поступове формування системи захисту прав акціонерів; посилення контролю з боку державних органів за діяльністю АТ.

Фактично в перші два етапи становлення корпоративного сектору економіки України відбулася організаційно-правова "революція", що знайшла відображення в скасуванні монополізму держави як власниці - з одного боку, і перетворенні основної частки державних підприємств в акціонерні товариства (відкритого та закритого типу та інші види ІКС) - з другого. Отже, переважна більшість АТ в Україні (майже всі великі АТ) утворилась не шляхом



добровільного об'єднання приватного капіталу, а в результаті директивного та у багатьох випадках поспішного розформування державних підприємств і створення на їх основі акціонерних товариств з передачею прав на їх управління новим власникам. При цьому слід зауважити, що нові власники ніколи не займалися консолідацією капіталу. Аналіз динаміки кількості суб'єктів господарювання в Україні на третьому етапі свідчить про зростання темпів розвитку вітчизняного корпоративного сектору економіки

За роки реформування в Україні не створено необхідних інституціональних передумов, які б сприяли затвердженню ефективних механізмів корпоративного керування, формування в цій сфері професійної культури, міжнародних корпоративних стандартів. Низький рівень корпоративного керування кореспондується з відповідним станом національного фондового ринку. Залишається низькою прозорість акціонерних товариств, значна частина з яких не звітує про свою діяльність. Фактична відсутність організованого ринку цінних паперів деформує механізм ціноутворення акцій, породжує тіньові схеми їх реалізації, позбавляє, насамперед, дрібних акціонерів, можливості продавати акції за ринковою ціною або вигравати від підвищення ринкової ціни акцій [7, с.181].

Великі та дрібні акціонери майже не мають можливості реалізовувати свої управлінські права. Будь-яке бажання впливати на рішення щодо роботи корпорації, мати пропорційне представництво в радах директорів, голосувати на зборах акціонерів і одержувати надійну поточну інформацію про фінансовий стан акціонерного товариства наштовхується на опір директорського корпусу. Особливо розповсюджений є порушення базових принципів корпоративного управління: несанкціоноване акціонерами «вимивання» основних активів корпорацій; продаж або передача відповідних активів менеджерами за цінами нижчими від ринкових; розмивання акціонерних часток через вторинний випуск акцій без забезпечення привілейованого права акціонерів щодо участі в збільшенні статутного капіталу; продаж за тіньовими схемами продукції корпорацій за цінами нижчими від ринкових.

Однією з головних причин багатьох порушень з боку державних підприємств є відсутність соціального законодавства, яке повинне регулювати діяльність державних гігантів. Чинні закони в сучасних умовах вже недостатні для запобігання в управлінському складі зловживанні владою та власністю. Тому гостро виникає необхідність прийняття законів про корпорації, про управління державною власністю, які усунуть недоліки в чинному законодавстві.

Ще однією проблемою, яка виникла в процесі формування корпоративної власності, є необхідність забезпечення балансу інтересів власників, з одного боку, і суспільства, з іншої. При нинішніх умовах корпоративного керування реальний вплив на роботу суспільства можуть мати лише акціонери з контрольним пакетом 50 % + 1 акція. У зв'язку з тим, що склад акціонерів є неоднорідним, поруч із фізичними особами акціями володіють юридичні особи, а також держава, забезпечити баланс інтересів таких власників дуже важко. Найбільшу проблему також представляє активність і узгодження інтересів і різних груп учасників корпоративних відносин. Якщо керівництво корпорацій і частина зовнішніх акціонерів прагнуть зайняти активну позицію в рішенні стратегічних питань розвитку, то держава й працівники корпорацій займають пасивну позицію. Цей факт в основному пояснюється відсутністю мотиваційних механізмів з боку Ради директорів щодо працівників-акціонерів. Звідси виникає проблема концентрації власності та економічної ефективності діяльності корпорацій. Якщо проходить процес концентрації власності, то формується відносно прозора система корпоративного управління. Найбільш принциповим є питання про значення концентрацій власності для підвищення ефективності діяльності корпорації та корпоративного управління в постприватизаційний період. Нерідко саме концентрація власності в різних формах виступає як головний економічний механізм корпоративного контролю, що формує базу для реального впливу інвесторів і підсилює правовий захист.

Структурна модель корпоративного керування в Україні (в основі такої моделі полягає розподіл управлінських функцій між акціонерами та менеджерами корпорації) перебуває в стадії становлення. Фактично на даний час формально існують розрізнені компоненти всіх традиційних моделей: відносно неконцентрована власність як в аутсайдерських системах; присутність постійної тенденції до концентрації власності та контролю, впровадження еле-

ментів перехресного володіння та формування складних корпоративних структур різного типу, що властиво інсайдерским системам [9]. Таке об'єднання елементів існуючих систем корпоративного управління можна вважати однією з основних особливостей формування української моделі управління корпоративними структурами. В основу розвитку системи управління державних підприємств за час приватизації було покладено не існуючі фінансові механізми, а необхідність реалізації прийнятої ідеології реформування відносин власності, і відповідно визначальна роль при формуванні моделі корпоративного управління в Україні належить державі. По приватизаційними схемами держава зберегла за собою значні пакети акцій приватизованих корпорацій і сьогодні воно є найбільшим акціонером на багатьох підприємствах. Однак, на даний час залишаються невідпрацьованими основні механізми управління державними долями в статутних фондах цих корпорацій.

#### ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження дають змогу зробити наступні висновки науково-практичного спрямування:

перехід до інноваційної моделі розвитку економіки України, спрямованої на забезпечення реальної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, неможливий без формування нових великих інтегрованих корпоративних структур і здійснення на ринкових засадах реструктуризації вже створених.

для проведення інституційних зрушень для поліпшення стану корпоративного управління в українських корпораціях в умовах більш надійної фінансової підтримки роботи економіки з боку вітчизняної банківської системи;

державна політика в сфері корпоративного керування повинна визначатися потребами створення необхідних передумов для втілення загального принципу управління корпораціями - розмежування власності та управління;

концентрації власності для підвищення ефективності діяльності корпорації та корпоративного управління в постприватизаційний період, тому що саме концентрація власності у різних формах виступає як головний економічний механізм корпоративного контролю, який формує базу для реального впливу інвесторів і підсилює правовий захист;

розробка та вдосконалення відповідної законодавчо-нормативної бази щодо впровадження адекватних ринковим умовам механізмів оцінки та стимулювання діяльності менеджерів на основі узгодження винагороди та показників діяльності компанії;

Запропоновані рекомендації спрямовані на вдосконалення корпоративного управління в Україні та підвищення ефективності функціонування корпорацій, що є одними з головних чинників збалансованого та стійкого розвитку національної економіки в умовах ринкової трансформації.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Соціально-економічне становище Донецької області за січень – вересень 2007 р. – Д.: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2007. – 68 с.
2. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы: Монография / Богачев С.В., Мельникова М.В., Лукьянченко А.А. и др. / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 381 с.
3. Крюков А.Ф., Крюкова О.И., Савченко И.Ю. Совершенствование системы управления в вертикально-интегрированных компаниях // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №6. – С. 42 – 45.
4. Кузьмін О.С., Шуляр Р.В. Суть та особливості ризику при здійсненні вертикальної інтеграції виробництва // Ризикологія в економіці та підприємстві. – К.: КНЕУ, Академія ДПС України, 2001. – С. 217 – 218.
5. Стратегическое планирование. Учебник под ред. Уткин Э.А. - М.: Экмос, 1998. – 281 с.
6. Круглов М.И. Стратегічне керування компанією. - М.: Російська ділова література, 1998. – 321 с.
7. Корпорации: настоящее и будущее (экономико-правовые проблемы): Монография / Донбасская национальная академия строительства и архитектуры. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. – 419 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. - М.: ЗАО «Бизнес - школа «Интел-Синтез», 1998. – 265 с.

---

## АННОТАЦИИ

---

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**Анненкова Е.В. Практические и теоретические аспекты формирования и развития кластерных структур в условиях глобализации // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрен опыт формирования и развития кластеров в странах с переходной экономикой. Выявлены конкурентные преимущества кластерных структур в этих странах. Сформированы задачи региональной промышленной политики в сфере развития кластеров. Рассмотрен опыт формирования кластеров в Украине. Разработан концептуальный подход к формированию региональных кластерных структур. Разработана система принципов функционирования кластеров. Предложено две группы принципов функционирования кластеров: стратегические принципы функционирования кластеров в условиях глобализации; принципы государственной поддержки кластерных структур.

**Атаева Е.А. Развитие трудового потенциала Донецкого региона // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проведена оценка развития трудового потенциала в Донецкой области за период 1995-2006гг. Определены основные направления повышения эффективности его использования.

**Белинская В.М. Инвестиционное обеспечение воспроизводства основных средств промышленности Украины // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проведен анализ тенденций структурных изменений источников инвестиционных ресурсов для воспроизводства основных фондов промышленных предприятий Украины, результативности государственной амортизационной, налоговой политики в стимулировании инвестиционной активности. Предложен комплекс мер по повышению эффективности государственного влияния на инвестиционное обеспечение воспроизводственных процессов в промышленности.

**Бидак В.Я., Цапок С.А. Инновационный вектор развития трудового потенциала регионов Украины // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассматриваются проблемы становления общества инновационного типа, отстаивается точка зрения необходимости воспроизведения креативного субъекта труда, способного обеспечивать дальнейший научно-технический прогресс. Акцентируется внимание на том, что преобразование экономических процессов на основе современных динамических и качественных параметров инновационности требуют более масштабных методических трансформаций.

**Богачев А.С. Экономические и организационные аспекты регулирования роста производительности труда и заработной платы // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Исследовано соотношение производительности труда и заработной платы в конкретных производственных условиях. Разработаны научно-практические рекомендации по обеспечению возможного регулирования соотношения производительности труда и заработной платы с целью достижения экономического равновесия между хозяйственной и социальной составляющей деятельности предприятия.

**Болотина Е.В. Собственность как социальный институт // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проблема собственности была и остается в центре внимания социальных наук. Показана необходимость комплексного подхода к анализу понятия собственности, с точки зрения таких наук, как философия, юриспруденция, политэкономия и социология.

**Ганич Л.В. Зарубежный опыт управления трудовым потенциалом: уроки для Украины // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрены современные проблемы формирования и реализации трудового потенциала в Украине. Изучена зарубежная система формирования образовательного потенциала на государственном и производственном уровнях, вопросы финансирования профессиональной подготовки, повышения интеллектуально-образовательного уровня и творческого потенциала работника. На основании обобщения положительного зарубежного опыта формирования и эффективного использования трудового потенциала определены приоритетные направления в данной сфере для Украины.

**Гончарова С.Ю., Водницкая С.В. Организационно-функциональная модель управления трудовой сферой предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предложена организационно функциональная модель управления трудовой сферой предприятия, которая позволяет определить и скоординировать трудовую сферу и ее функциональные области с соответствующими звеньями организационной структуры и функциями управления. Это становится возможным за счет выделения в ней 3 составляющих: функциональной, организационной и управленческой. Сочетание этих элементов позволяет решить существующие проблемы в функционировании трудовой сферы на основании их четкого выделения и принятия соответствующих управленческих решений.

**Гриневич Л.В. Теоретические основы организации наемного труда // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

В процессе развития рыночных отношений происходит медленный отход от иерархического управления и твердой системы административного влияния, практически неограниченной исполнительной власти к рыночным взаимоотношениям, которые базируются на экономических методах. В связи с этим необходимо по новому подойти к формированию направлений организации эффективной деятельности субъектов хозяйствования в сфере общественного производства.

**Дегтярёва Ю.В. Учет инновационного аспекта при формировании критериев эффективности инвестиционных проектов // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Оценка эффективности инновационно-инвестиционных проектов должна проводиться с обязательным учетом факторов риска и неопределенности, связанных с реализацией проекта, совместимости проектов инновационного портфеля и стратегической направленности предприятия, что позволит руководству предприятия принимать обоснованные управленческие решения, которые в современных рыночных условиях позволяют поддерживать и повышать эффективность функционирования и конкурентоспособность предприятия.

**Дмитриченко И.А. Теоретико-методологические аспекты анализа понятия «инвестиционная модель развития страны» // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Исследуются генезис корпорации, раскрывается история теории формирования корпорации, а также роль корпорации и корпоративного управления в социально-экономическом развитии страны. Подчеркнуто, что новейшую историю корпорации целесообразно изучать именно через призму корпоративного управления, что прибыльность и минимизация рисков остаются во главе угла деятельности корпорации. Доказано, что при совершенствовании управления в корпорации необходимо учитывать мотивационные механизмы трудовой деятельности персонала, система управления корпорацией приобретает характер непрерывного и гибкого поиска побудительных мотивов эффективной деятельности персонала.

**Доровской А.Ф. “Трудовой менталитет” как фактор влияния на результативность труда // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрены специфические факторы влияния трудового менталитета на результативность труда. Акцентировано внимание на состоянии ментальных особенностей в настоящее время, а также их влияние на качество трудового потенциала страны. Определено направление развития ценностных ориентиров трудового менталитета работающих граждан. Представлены выводы, касающиеся решения проблем повышения трудовой активности работников.

**Доронина О.А. Подготовка кадров на производстве как способ повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проанализировано состояние подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров на машиностроительном предприятии. Предложены мероприятия по совершенствованию профессиональной подготовки работников предприятия путем организации работы школы по изучению передовых приемов и методов труда, увеличения инвестиций в развитие персонала, которые будут содействовать повышению качества персонала предприятия и его конкурентоспособности.

**Дьяченко Ю.Ю. Определение потребности в обучении персонала предприятия при помощи теории человеческого капитала // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проанализирована возможность использования теорий человеческого и интеллектуального капитала для определения потребности в обучении персонала. Предложено устранение несоответствия между необходимым та существующим уровнем компетентности, которая характеризуется значением человеческого капитала, за счет обучения персонала. Необходимость в обучении может быть определена путем сравнения существующего у работника та необходимого на должности объема человеческого капитала. Такой расчет предполагает анализ инвестиций в человеческий капитал и их разделение на отдельные компоненты, отвечающие различным видам образования.

**Елетенко О.В. Производственная логистическая система промышленного предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Определено понятие «производственная логистика», рассмотрены проблемные вопросы, которые решает логистическое управление деятельностью предприятия, проведен анализ существующей типовой схемы управления предприятием и логистической системы производственной сферы предприятия, предложена возможная структурная организация производственной логистической системы.

**Елецких С.Я. Адаптивное планирование производственно-сбытовой деятельности промышленного предприятия на основе методов операционного анализа // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рыночные формы функционирования экономики предъявляют новые требования к внутреннему механизму управления предприятием, предусматривают создание условий экономической заинтересованности, возможности приспособления и адаптации к внешнему окружению, которое обеспечивает надлежащую конкурентоспособность и эффективность деятельности предприятия. Вместе с тем многие теоретико-методические аспекты формирования системы управления гибким развитием предприятия, направленной на адаптацию его деятельности к требованиям рынка, нуждаются в последующих углубленных исследованиях. В статье обобщены и конкретизированы основные этапы технологии адаптивного менеджмента на предприятии, определены требования к инструментарию экономического управления производством и сформулированы задачи, которые выполняются с помощью адаптивных аналитических моделей.

**Ерфорт И.Ю., Ерфорт Ю.А. Оценка эффективности изменения цен предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Получили дальнейшее развитие методические основы оценки эффективности ценовых изменений с позиций стоимостной концепции управления предприятием. Эффективность изменения цен предлагается оценивать на основе сопоставления фактического коэффициента изменения цен с предельным, который необходим для обеспечения контрольного уровня рентабельности инвестированного капитала с учетом изменения объема реализации продукции переменных и постоянных расходов.

**Жуков С.А. Портфельный анализ отраслей и оценка инвестиций Закарпатской области в контексте регионального маркетинга // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проанализирована товарная структура экспорта основных групп товаров за 2006 год по отношению к 2005 году по Закарпатской области. Разработана расширенная концепция матрицы VCG для Закарпатской области. Проведены оценка и анализ объемов и структуры внешних инвестиций в Закарпатскую область. Для определения потенциальной сферы применения ключевых компетенций и базовых стратегий Закарпатской области с учетом динамики развития регионального производства и привлечения инвестиций была примененная матрица Ансоффа.

**Захарова С.В., Денисов Д.Д. Конкурентная устойчивость предприятий и резервы инноваций // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрена роль инноваций в обеспечении конкурентной устойчивости предприятий. На этой основе дано определение конкурентной устойчивости продукции и конкурентной устойчивости предприятия. Выделено значение инноваций в процессе производства и влияние их на развитие предприятия.

**Зимовец А.А. Стандартизация и сертификация как основные элементы обеспечения качества продукции // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрена роль процессов стандартизации и сертификации при обеспечении повышения качества продукции промышленных предприятий, проанализированы особенности и современные проблемы этих процессов на основе чего разработаны предложения относительно эффективного внедрения в деятельность современных предприятий инструментов тотальной системы управления качеством (TQM).

**Иванова Е.В. Брендинг как современная технология усиления конкурентных преимуществ фирмы // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрена необходимость создания бренда и применения брендинга как современной технологии достижения и усиления конкурентных преимуществ фирмы. Сформулированы основные преимущества использования бренда в конкурентной борьбе. Определен рейтинг самых дорогих брендов Украины за 2007 год.

**Иванюта А.В. Инновации как стратегическое направление социально-экономического развития // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Инновационный путь развития экономики является главным стратегическим ориентиром экономической политики государства. Выявление общих трудностей, перспектив и направлений развития инновационной деятельности является наиболее актуальным заданием переходной экономики. Особенно это касается моделей формирования национальной инновационной системы Украины. В работе выполнена систематизация отдельных вопросов и обобщены результаты научных исследований.

**Касьянова Н.В. Экономико-математическая модель оценки стратегического потенциала машиностроительного предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предложена модель оценки стратегического потенциала промышленного предприятия. Инструментарием для формирования модели являются методы математического моделирования, что позволяет выявить особенности функционирования экономического объекта, и на основе этого прогнозировать его будущее поведение при изменении каких-либо параметров. Теоретические положения модели использованы для оценки потенциала машиностроительных предприятий Донецкого региона.

**Кленин О.В. Техническое переоснащение машиностроительных предприятий: инвестиционная составляющая // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предложен подход к созданию системы стратегий инвестирования машиностроительных предприятий, который позволяет выбрать оптимальную стратегию инвестирования предприятия и его стратегических центров ведения хозяйства в зависимости от уровня инвестиционной привлекательности и уровня риска капитальных вложений.

**Коваленко Г.А., Чумычкин С.А. Определение возможностей развития инновационного управления охраной здоровья на региональном уровне // Вестник ДГМА. – 2008. - № 3 (13).**

Рассмотрены основные тенденции развития и разработаны предложения по инновационному управлению системой охраны здоровья на уровне небольшого города.

**Корытько Т.Ю., Дзержинская В.Н. Мониторинг финансовой устойчивости предприятия с учетом его жизненного цикла // Вестник ДГМА. – 2008. - № 3 (13).**

Рассмотрены сущность и содержание категории «финансовая устойчивость» для обоснования разработки механизма мониторинга финансовой устойчивости предприятия с учетом этапов его жизненного цикла.

**Красноносова Е.Н. Мотивационный аспект повышения эффективности труда персонал предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

За последние годы система мотивации труда в Украине ощутила коренные изменения. Заинтересованность персонала в конечных результатах деятельности проявляется не только благодаря системе материального стимулирования, но и как следствие заинтересованности в выгодном вложении собственного капитала в производство на котором работает исполнитель. Система материального стимулирования труда должна быть четко согласованной с особенностями и задачами производственной деятельности, которая в полной мере обеспечит эффективность и целенаправленность усилий.

**Кузнецова И.С. Конкурсы инновационных проектов: анализ государственной, частной и общественной инициатив // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

В статье представлены результаты сравнительного анализа процедуры, результативности и тенденций развития конкурсов инновационных проектов, которые проводятся по государственной инициативе (Конкурс инновационных проектов для финансовой поддержки за счет бюджетных средств), частной инициативы (Всеукраинский конкурс высоких технологий от венчурной компании Техинвест) и общественной инициативе (Конкурс инноваций от журнала Эксперт).

**Лебединская Е. С. Аудит в системе управления качеством // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрены теоретические вопросы относительно качества, аудита качества и международных стандартов качества. Акцентировано внимание на международных стандартах качества и их влиянии на аудит качества. Определены современные методы аудита качества и рассмотрена их характеристика.

**Лемиш К.М. Анализ предпосылок внедрения аутсорсинга предприятиями машиностроительного комплекса // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Приведено научное обоснование предпосылок, целесообразности использования аутсорсинга в управленческой практике машиностроительных предприятий. Раскрыты понятия, преимущества и недостатки, основные направления и проблемы внедрения аутсорсинга.

**Лысенко С.М. Проблемы взаимодействия предпринимательских структур и власти в контексте социальной ответственности бизнеса // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрены концептуальные подходы к понятию «корпоративная социальная ответственность»; выявлены факторы, влияющие на практику социальной ответственности бизнес-структур перед территориальными общинами; проанализированы основные направления СОБ-деятельности в разрезе регионов Украины и очерчены перспективы взаимодействия предприятий и органов местной власти.

**Листопад А.П. Преобразование организационной структуры управления формированием и обслуживанием информационного капитала крупного машиностроительного предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предлагается оптимальная организационная структура с учетом формализованных и четко прописанных правил взаимодействия подразделений, обеспечивающая развитие и сервис-ориентированное обслуживание информационного капитала как основной фактор обеспечения перехода к информатизации бизнес-системы крупного машиностроительного предприятия.

**Лощина Л.В., Милашенко В.М. Комплексная оценка инновационного потенциала предприятия: теоретико-методические подходы // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проанализирована сущность категории «инновация» «инновационный потенциал». На основе уточнений сущностных характеристик категории «инновационный потенциал» предложено методику комплексной оценки инновационного потенциала предприятия. Определена система показателей для конструирования интегрального показателя в соответствии с финансовой, кадровой, материально-технической и рыночной составляющими инновационного потенциала предприятия. Разработанная методика будет содействовать повышению эффективности управленческих решений относительно реализации инновационных проектов.

**Лыфяр В.В. Логистический подход к управлению запасами // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрена возможность интеграции логистических методов определения номенклатурных групп запасов (ABC- и XYZ-анализ) и методов управления поставками (расчет равномерности и ритмичности поставок) в подсистемах закупок и распределения, что позволит оптимизировать уровень запасов на предприятии, увеличить степень контроля за ними, выбрать наиболее рациональную стратегию управления запасами и маркетинговую стратегию распределения для каждого выделенного класса изделий.

**Ляшенко О.М. Влияние экономической безопасности на развитие предприятия // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Приведены определения экономической безопасности и развития предприятия. Показано развитие как цель обеспечения экономической безопасности предприятия и как его жизненно важный интерес. Определены характеристики влияния экономической безопасности на развитие предприятий, которые функционируют на разных конкурентных рынках.

**Мельник М.И. Классификация бизнес-среды в системе управления социально-экономическим развитием предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предложена авторская трактовка сущности бизнес-среды, проанализированы ее характерные особенности. На основе предложенной системы критериев оценки обобщена классификация бизнес-среды с целью комплексного учета объективного многообразия его свойств в системе управления социально-экономическим развитием предприятия.

**Мельников А.Ю., Гуржиев В.Ю. Разработка информационной системы для расчета себестоимости металлопродукции // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Разработана информационная модель расчета себестоимости металлопродукции в условиях предприятия ОАО «СКМЗ». Компьютерная реализация модели осуществлена в среде визуального программирования Borland-Delphi 6.0. Модель позволяет рассчитывать себестоимость металлопродукции (стальное литье, стальные слитки, чугунное литье, цветное литье, поковки), работает в операционных системах Windows XP/2000/ME.

**Михальченко Г.Г. Государственная регуляция активизации привлеченных прямых иностранных инвестиций // Вестник ДГМА. – 2008. - № 3 (13).**

Проведенный анализ динамики прямых иностранных инвестиций и определенные основные методы увеличения инвестиционных потоков. Анализ демонстрирует недостаточное внимание государства к вопросам законодательного обеспечения инвестиционной деятельности и отсутствие четкой и однозначной правовой базы. Определено, что первоосновой оживления инвестиционной активности является государственная поддержка инвестиций и предпринимательства в инвестиционной сфере и активизация привлечения прямых иностранных инвестиций.

**Олейник А.Д. Технология моделирования региональных научно-производственных кластерных структур // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предложена общая концептуальная схема технологии моделирования современных инновационных научно-производственных региональных кластерных структур в виде логической последовательности содержательных действий, позволяющих создать такую структуру. Представлена научная аргументация показателей конкурентной стойкости кластерных структур и критериальных значений данных показателей. Определены основные условия эффективного развития кластерных структур.

**Остафийчук А.В. Развитие инновационной компетенции и личностных стимулов эффективного труда работников предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрены механизм оптимального стимулирования труда, элементы системы личностных стимулов работников. Проанализированы ценностные ориентации руководителей среднего звена и исполнителей. Обозначено направление развития инновационной компетенции работников.

**Папп В.В. Организационно-экономический механизм реструктуризации промышленного комплекса региона // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предложено перспективное направление развития отраслей промышленности на региональном уровне путем усовершенствования их структуры. Промышленная реструктуризация рассматривается через трансформацию отношений собственности, ликвидацию убыточных и бесперспективных производств, развитие предпринимательской активности, создание нормативно-правовой базы и методологических основ реструктуризации промышленности.

**Плескач В.П. Формирование корпоративного информационного портала ЗАО НКМЗ для реализации технологии управления знаниями // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Информационная инфраструктура является всеобъемлющей и хорошо организованной, если обеспечен доступ как к централизованной информации, так и местам ее возникновения, созданы структура и методы повторного использования знаний, а также разработаны и постоянно совершенствуются методики корпоративного обучения совместному использованию знаний. Корпоративный информационный портал НКМЗ, являясь единой точкой входа в корпоративную систему, позволяет обнаруживать и высвобождать структурированную и неструктурированную информацию из различных источников с тем, чтобы превращать ее в корпоративное знание, необходимое для принятия решений.

**Погорелов Ю.С. Реинжиниринг бизнес-процессов как метод развития предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проанализированы сущность и подходы к реинжинирингу бизнес-процессов. Показано использование реинжиниринга бизнес-процессов для развития предприятия. Предложены вспомогательные инструменты в реинжиниринге бизнес-процессов для развития предприятия.

**Полянский В.В. Проблемы и перспективы реструктуризации угледобывающих предприятий в Украине // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрены проблемы и перспективы осуществления процессов реструктуризации в угольной промышленности Украины в рыночных условиях ведения хозяйства, проведен экономико-правовой анализ особенностей этих процессов, разработаны теоретико-методические и прикладные рекомендации относительно перспективных направлений реструктуризации предприятий угольной промышленности.

**Пономаренко А.А. Роль рынка капитала в экономике Украины // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3(13).**

Рассматриваются особенности современного этапа развития рынка капитала, его взаимодействие с реальным сектором. Предложены направления совершенствования деятельности с учетом общемировых тенденций развития. Обозначено значение долгосрочного кредитования в создании предпосылок повышения конкурентоспособности национальной экономики.

**Распопов Р.С. Экономическая оценка гибкости производственной мощности // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Для экономической оценки гибкости производственной мощности предложен критерий гибкости, учитывающий стоимостные показатели и допустимые пределы изменения гибкости для стабильных условий производства. В качестве стоимостных показателей предлагаются коэффициент финансовой отдачи и рентабельность производственной мощности.

**Решетняк Т.В. Моделирование финансового состояния машиностроительных предприятий с использованием рейтинговой оценки // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрены модели рейтингового оценивания, которые предлагаются в экономической литературе. Обнаружен ряд существенных недостатков рассмотренных моделей. Предложена методика комплексной рейтинговой оценки, с помощью которой можно оценить уровень финансового состояния предприятий с использованием интегрального показателя. Данная методика применена для расчета уровня финансового состояния машиностроительных предприятий Днепропетровской области.



**Родичева Л.В. Проблемы формирования затрат на потребление и сбережений субъектов переходной экономики // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Разработка методологических подходов к анализу потребления и сбережений домохозяйств имеет особую актуальность в условиях современного реформирования на Украине. Только на основе совершенствования механизма соотношения потребления и сбережения можно повысить уровень жизни населения Украины.

**Семенченко А.В. Проблема трудового конфликта в повышении эффективности труда // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проведен анализ сущности категории «конфликт» с точки зрения зарубежных и украинских ученых, выделены основные составляющие конфликта, причины их возникновения, сферы проявления. Даны авторские определения понятий «конфликт» и «трудоу конфликт» в контексте проблемы повышения эффективности труда на предприятии.

**Сидорова Е.Ю. Перспективы развития внешнеэкономических связей России // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предложена авторская классификация стран и регионов при осуществлении ВЭД. Помимо этого рассмотрены наиболее перспективные направления развития ВЭС РФ. Здесь особое внимание автор уделяет восстановлению и развитию связей России с африканскими странами.

**Слабошевская М.В. Интеллектуальный потенциал, конкурентоспособность и инновационное развитие предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предложены подходы относительно накопления интеллектуального потенциала, повышения национальной конкурентоспособности и преимущества инновационного развития предприятий для страны в целом. Проанализированы рейтинги Украины по данным показателям, а также проведено сравнения с развитыми странами и странами, что развиваются. Анализ базируется на расчетах Мирового Экономического Форума (Давос), а также Института развития менеджмента (Лозанна), которые проводят ежегодное рейтингование стран мира по основным экономическим показателям.

**Табачкова Н.А. Использование трудовых ресурсов промышленного региона // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Разработаны теоретические и методические положения по обеспечению результативности использования трудовых ресурсов на основе роста промышленного производства. В результате проведенного исследования предложен комплексный территориально-отраслевой подход в решении вопросов занятости и обеспечения рационального межотраслевого распределения трудовых ресурсов в промышленном регионе. Обоснована необходимость государственного регулирования занятости населения.

**Турлакова С.С. Механизм идентификации проблемных ситуаций в системе управления развитием предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Разработан механизм идентификации проблемных ситуаций в системе управления развитием предприятий с использованием методов нейросетевого моделирования. В рамках экономической диагностики проблемных ситуаций в системе управления развитием предприятия для решения задач идентификации образов ситуаций предложено использование модифицированной сети теории адаптивного резонанса (ART2M).

**Фесенко И.А. Тезаурус понятия «корпоративный пенсионный фонд» // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Освещены вопросы институциональных изменений в экономике нашего государства, которые происходят в результате внедрения системы негосударственного пенсионного обеспечения, а именно, привлечению к развитию экономики страны таких институциональных инвесторов, как корпоративные пенсионные фонды. Автором, на основе анализа научных трудов, приводится собственное определение понятия «корпоративный пенсионный фонд» как институционального инвестора, главным назначением которого является акцент на социальном обеспечении работников предприятия – будущих пенсионеров.

**Цурик А.В. Экономическая модель стратегии жизнеспособности корпоративного объединения предприятий // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

В условиях рыночной экономики успех функционирования корпоративного объединения в большой степени зависит от эффективности планирования и, в первую очередь, от правильно выбранной стратегии. Целью статьи является формирование теоретически обобщенной экономической модели стратегии жизнеспособности корпоративного объединения машиностроительной отрасли, которая направлена на реализацию целей обеспечения стойких темпов развития и функционирования как корпоративного объединения в целом, так и его филиалов и дочерних компаний.

**Часовский С.А. Внедрение международных стандартов серии ISO как условие успешного участия предприятий в процессах евроинтеграции // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрены экономические предпосылки для внедрения стандартов системы менеджмента качества ISO 9000. Проанализировано содержание стандартов в отношении требований к персоналу предприятий. Отмечена важная роль внедрения стандартов ISO серии 9000 в повышении конкурентоспособности продукции украинских предприятий как на внутреннем, так и на европейском рынке.

**Черняева О.В. Обеспечение конкурентоспособного развития предприятий путем долгосрочного кредитования // Вестник ДГМА. – 2008. - № 3 (13).**

Проведены исследования механизма регулирования кредитных отношений субъектов хозяйственной деятельности, установлено, что на этапе формирования рыночных отношений механизм является несовершенным. Одним из направлений совершенствования механизма долгосрочного кредитования коммерческими банками является разработка на государственном уровне рекомендаций относительно эффективности источников привлечения капитала. Предложена последовательность привлечения капитала на предприятия.

**Черноус О.И. Эффективное транспортное обеспечение как фактор повышения конкурентоспособности промышленного предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Рассмотрены вопросы конкурентоспособности товаров и отечественных предприятий автотранспортной отрасли. Разработана методика оценки конкурентоспособности транспортного обеспечения промышленных предприятий и выявлены конкурентные преимущества ООО «Стиролавтосервис» по сравнению с АО «КамАЗ-Сервис».

**Шалевская Е.Ю. Доходы населения как экономическая основа расширения социальных возможностей // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проанализированы динамика, уровень и состав доходов и расходов населения Луганской области. Установлено, что основную долю доходов населения составляет заработная плата, размер которой является весомым фактором роста социального напряжения в обществе. В структуре расходов преобладают потребительские расходы. Показано, что на протяжении 2003-2005 гг. доходы в Луганской области значительно выросли, однако структура потребления продуктов питания не отвечает рациональным нормам.

**Шашко В.А. Подходы к оценке конечных результатов деятельности автотранспортного хозяйства машиностроительного предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. - № 3 (13).**

Предложена сбалансированная система показателей в автотранспортном хозяйстве, определяющая перспективы, цели, показатели, причинно-следственные связи между ними. Система позволяет на практике объединить основные стратегические цели предприятия с набором показателей отдельных бизнес-единиц, индивидуально разработаны и связаны между собой.

**Шевченко Н.Ю. Моделирование инвестиционного развития промышленного предприятия // Вестник ДГМА. – 2008. - № 3 (13).**

Предложен алгоритм моделирования инвестиционного развития промышленного предприятия, позволяющий специалистам количественно обосновать выбор оптимального инвестиционного проекта и подтвердить решение о целесообразности инвестирования вообще. Метод расчетов дает возможность учесть влияние разного рода факторов риска на эффективность инвестиционного проекта при принятии управленческого решения.

**Щетилова Т.В. Совмещение и оценка секторальных рисков промышленности и уровней экономического развития в целях диверсификации процесса развития // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Даны методологические основы совмещения секторальных рисков промышленности с уровнями макроэкономического развития. Секторальную структуру экономики рассмотрено как детерминанту изменчивости – инварианта развития. Оценку отношения между величиной риска и уровнем развития рекомендовано осуществлять непараметрическим методом LOWESS. Приведены результаты компаративного анализа измерений секторальных рисков совместно с уровнями макроэкономического развития разных стран.

**Ягмурджи А.В. Повышение эффективности деятельности корпоративных предприятий // Вестник ДГМА. – 2008. – № 3 (13).**

Предложены рекомендации, направленные на совершенствование корпоративного управления в Украине и повышение эффективности функционирования корпораций, которые являются одними из главных факторов сбалансированного и стойкого развития национальной экономики в условиях рыночной трансформации.

---

## АНОТАЦІЇ

---

### ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

**Анненкова О.В. Практичні та теоретичні аспекти формування та розвитку кластерних структур в умовах глобалізації // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто досвід формування і розвитку кластерів в країнах з перехідною економікою. Виявлено конкурентні переваги кластерних структур в цих країнах. Сформовано задачі регіональної промислової політики в сфері розвитку кластерів. Розглянуто досвід формування кластерів в Україні. Розроблено концептуальний підхід до формування регіональних кластерних структур. Розроблено систему принципів функціонування кластерів. Запропоновано дві групи принципів функціонування кластерів: стратегічні принципи функціонування кластерів в умовах глобалізації; принципи державної підтримки кластерних структур.

**Атаєва О.А. Розвиток трудового потенціалу Донецького регіону // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Наведено оцінку розвитку трудового потенціалу в Донецькій області за період 1995-2006рр. Визначено основні напрямки підвищення ефективності його використання.

**Бєлінська В.М. Інвестиційне забезпечення відтворення основних засобів промисловості України // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проведено аналіз тенденцій структурних змін джерел інвестиційних ресурсів для відтворення основних фондів промислових підприємств України, результативності державної амортизаційної, податкової політики у стимулюванні інвестиційної активності. Запропоновано комплекс заходів щодо підвищення ефективності державного впливу на інвестиційне забезпечення відтворювальних процесів у промисловості.

**Бідак В.Я., Цапок С.О. Інноваційний вектор розвитку трудового потенціалу регіонів України // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглядаються проблеми становлення суспільства інноваційного типу, одстоюється точка зору необхідності переходу до відтворення креативного суб'єкта праці, спроможного забезпечувати подальший науково-технічний прогрес. Наголошується, що умови набуття економічними процесами сучасних динамічних та якісних параметрів інноваційності вимагають більш масштабних методичних трансформацій.

**Богачев О.С. Економічні та організаційні аспекти регулювання зростання продуктивності праці та заробітної плати // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Досліджено співвідношення продуктивності праці та заробітної плати в конкретних виробничих умовах. Розроблено науково-практичні рекомендації щодо забезпечення можливого регулювання співвідношення продуктивності праці та заробітної плати з метою досягнення економічної рівноваги між господарською і соціальною складовими діяльності підприємства.

**Болотіна Є.В. Власність як соціальний інститут // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проблема власності стає у центрі сучасних соціальних досліджень. Показано необхідність комплексного підходу до аналізу поняття власності у філософії, юриспруденції, політекономії та соціології.

**Ганич Л.В. Зарубіжний досвід управління трудовим потенціалом: уроки для України // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто сучасні проблеми формування та реалізації трудового потенціалу в Україні. Вивчено зарубіжну систему формування освітнього потенціалу на державному та виробничому рівнях, питання фінансування професійної підготовки, підвищення інтелектуально-освітнього рівня та творчого потенціалу працівника. На засадах узагальнення позитивного зарубіжного досвіду формування та ефективного використання трудового потенціалу визначено пріоритетні напрямки в даній сфері для України.

**Гончарова С.Ю., Водницька Н.В. Організаційно-функціональна модель управління трудовою сферою підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Запропоновано організаційно-функціональну модель управління трудовою сферою підприємства, яка дозволяє визначити та скоординувати трудову сферу і її функціональні області з відповідними ланками організаційної структури і функціями управління. Це стає можливим за рахунок виділення в ній 3 складових: функціональної, організаційної та управлінської. Поєднання всіх трьох елементів дозволяє вирішити існуючі проблеми у функціонуванні трудової сфери на підставі їх чіткого виділення й прийняття відповідних управлінських рішень.

**Гриневич Л.В. Теоретичні засади організації найманої праці // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

У процесі розбудови ринкових відносин відбувається повільний відхід від ієрархічного управління та твердої системи адміністративного впливу, практично необмеженої виконавчої влади до ринкових взаємин, що базуються на економічних методах. У зв'язку з цим необхідно по новому підійти до формування напрямків організації ефективної діяльності суб'єктів господарювання в сфері суспільного виробництва.

**Дегтярьова Ю.В. Урахування інноваційного аспекту при формуванні критеріїв ефективності інвестиційних проектів // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційних проектів повинна проводитися з обов'язковим урахуванням факторів ризику й невизначеності, пов'язаних з реалізацією проекту, сумісності проектів інноваційного портфеля й стратегічної спрямованості підприємства, що дозволить керівництву підприємства приймати обґрунтовані управлінські рішення, які в сучасних ринкових умовах дозволяють підтримувати й підвищувати ефективність функціонування та конкурентоспроможність підприємства.

**Дмитриченко І.А. Теоретико-методологічні аспекти аналізу поняття «інвестиційна модель розвитку держави» // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Досліджується генезис корпорації, розкривається історія теорії формування корпорації, а також роль корпорації й корпоративного управління у соціально-економічному розвитку країни. Підкреслено, що новітню історію корпорації доцільно вивчати саме через призму корпоративного управління, що прибутковість і мінімізація ризиків залишаються головними у діяльності корпорацій. Доведено, що під час удосконалення управління в корпорації необхідно враховувати мотиваційні механізми трудової діяльності персоналу, система управління корпорацією набуває характеру безперервного й гнучкого пошуку, спонукаючи мотивів ефективної діяльності персоналу.

**Доровської О.Ф. „Трудовий менталітет” як фактор впливу на результативність праці // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто специфічні фактори впливу трудового менталітету на результативність праці. Акцентовано увагу на сучасному стані ментальних особливостей і їхньому впливі на якість трудового потенціалу країни. Визначено напрямки розвитку ціннісних орієнтирів трудового менталітету працюючих громадян. Надані висновки щодо вирішення проблеми підвищення трудової активності працівників.

**Дороніна О.А. Підготовка кадрів на виробництві як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проаналізовано стан підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів на машинобудівному підприємстві. Запропоновано заходи щодо удосконалення професійної підготовки працівників підприємства шляхом організації роботи школи по вивченню передових прийомів і методів праці, збільшення інвестицій в розвиток персоналу, які сприятимуть підвищенню якості персоналу підприємства та його конкурентоспроможності.

**Д'яченко Ю.Ю. Визначення потреби у навчанні персоналу підприємств за допомогою теорії людського капіталу // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проаналізовано можливість застосування теорій людського та інтелектуального капіталу при визначенні потреби у навчанні персоналу. Запропоновано усунення невідповідності між необхідним та наявним рівнем компетентності, яка характеризується значенням людського капіталу, за рахунок навчання персоналу. Необхідність у навчанні персоналу може бути визначено шляхом порівняння наявного у працівника та необхідного на певній посаді обсягу людського капіталу. Такий розрахунок передбачає аналіз інвестицій у людський капітал та їх поділ за окремими компонентами, які відповідають різним видам освіти.

**Слетенко О.В. Виробнича логістична система промислового підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Визначено поняття «виробнича логістика», розглянуто проблемні питання, які вирішує логістичне управління діяльністю підприємства, проведено аналіз існуючої типової схеми управління підприємством та логістичної системи виробничої сфери підприємства, запропоновано можливу структурну організацію виробничої логістичної системи.

**Слецьких С.Я. Адаптивне планування виробничо-збутової діяльності промислового підприємства на основі методів операційного аналізу // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Ринкові форми функціонування економіки висувають нові вимоги до внутрішнього механізму управління підприємством, передбачають створення умов економічної зацікавленості, можливості пристосування та адаптації до зовнішнього оточення, що забезпечує належну конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємства. Разом з тим багато теоретико-методичних аспектів формування системи управління гнучким розвитком підприємства, спрямованої на адаптацію його діяльності до вимог ринку, потребують подальших поглиблених досліджень. У статті узагальнено та конкретизовано основні етапи технології адаптивного менеджменту на підприємстві, визначено вимоги до інструментарію економічного управління виробництвом та сформульовано задачі, які виконуються за допомогою адаптивних аналітичних моделей.

**Єрфорт І.Ю., Єрфорт Ю.О. Оцінка ефективності зміни цін підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Дістали подальшого розвитку методичні основи оцінки ефективності цінових змін з позицій вартісної концепції управління підприємством. Ефективність зміни цін запропоновано оцінювати на основі співставлення фактичного коефіцієнта зміни цін з граничним, який є необхідним для забезпечення контрольного рівню рентабельності інвестованого капіталу з урахуванням зміни обсягу реалізації продукції, змінних і постійних витрат.

**Жуков С.А. Портфельний аналіз галузей та оцінка інвестицій Закарпатської області в контексті регіонального маркетингу // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проаналізовано товарну структуру експорту основних груп товарів за 2006 рік по відношенню до 2005 року по Закарпатській області. Розроблена розширена концепція матриці VCG для Закарпатської області. Проведено оцінку та аналіз обсягів та структури зовнішніх інвестицій в Закарпатську область. Для визначення потенційної сфери застосування ключових компетенцій і базових стратегій Закарпатської області з урахуванням динаміки розвитку регіонального виробництва та залучення інвестицій була застосована матриця Ансоффа.

**Захарова С.В., Денисов Д.Д. Конкурентна стійкість підприємств і резерви інновацій // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянута роль інновацій в забезпеченні конкурентної стійкості підприємств. На цій основі сформульовано визначення конкурентної стійкості продукції і конкурентної стійкості підприємства. Виділено значення інновацій в процесі виробництва і вплив їх на розвиток підприємства.

**Зимовець Г.О. Стандартизація і сертифікація як основні елементи забезпечення якості продукції // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто роль процесів стандартизації і сертифікації при забезпеченні підвищення якості продукції промислових підприємств, проаналізовано особливості та сучасні проблеми цих процесів на основі чого розроблено пропозиції щодо ефективного впровадження в діяльність сучасних підприємств інструментів тотальної системи управління якістю (TQM).

**Іванова Є.В. Брендинг як сучасна технологія посилення конкурентних переваг фірми // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто необхідність створення бренду і застосування брендингу як сучасної технології досягнення і посилення конкурентних переваг фірми. Сформульовано основні переваги використання бренду в конкурентній боротьбі. Визначено рейтинг найдорожчих брендів України за 2007 рік.

**Іванюта О.В. Інновації як стратегічний напрям соціально-економічного розвитку // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Інноваційний шлях розвитку економіки є головним стратегічним орієнтиром економічної політики держави. Виявлення загальних труднощів, перспектив і напрямків розвитку інноваційної діяльності є найбільш актуальним завданням перехідної економіки. Особливо це стосується моделей формування національної інноваційної системи України. У роботі проведено систематизацію окремих питань і узагальнено результати наукових досліджень.

**Касьянова Н.В. Економіко-математична модель оцінки стратегічного потенціалу машинобудівного підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Запропоновано модель оцінки стратегічного потенціалу промислового підприємства. Інструментарієм для формування моделі є методи математичного моделювання, що дозволяє виявити особливості функціонування економічного об'єкту, і на основі цього передбачати його майбутню поведінку при зміні будь-яких параметрів. Теоретичні положення моделі використано для оцінки потенціалу машинобудівних підприємств Донецького регіону.

**Кленін О.В. Технічне переозброєння машинобудівних підприємств: інвестиційна складова // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Запропоновано підхід до створення системи стратегій інвестування машинобудівних підприємств, який дозволяє обрати оптимальну стратегію інвестування підприємства та його стратегічних центрів господарювання залежно від рівня інвестиційної привабливості та рівня ризику капітальних вкладень.

**Коваленко Г.О., Чумичкін С.О. Визначення можливостей розвитку інноваційного управління охороною здоров'я на регіональному рівні // Вісник ДДМА. – 2008. - № 3 (13).**

Розглянуто основні тенденції розвитку і розроблені пропозиції щодо інноваційного управління системою охорони здоров'я на рівні невеликого міста.

**Коритько Т.Ю. Держинська В.М. Моніторинг фінансової стійкості підприємства з урахуванням його життєвого циклу // Вісник ДДМА. – 2008. - № 3 (13).**

Розглянуто сутність та зміст категорії «фінансова стійкість» для обґрунтування розробки механізму моніторингу фінансової стійкості підприємства з урахуванням його життєвого циклу.

**Красноносова О.М. Мотиваційний аспект підвищення ефективності праці персоналу підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

За останні роки система мотивації праці в Україні набула докорінних змін. Зацікавленість персоналу у кінцевих результатах діяльності проявляється не лише завдяки системі матеріального стимулювання, але й як наслідок інтересу до вигідного вкладання власного капіталу у виробництво на якому працює виконавець. Система матеріального стимулювання праці повинна бути чітко узгодженою з особливостями та задачами виробничої діяльності, що у повній мірі забезпечить ефективність та цілеспрямованість прикладання зусиль.

**Кузнецова І.С. Конкурси інноваційних проектів: аналіз державної, приватної, суспільної ініціатив // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

В статті викладено результати порівняльного дослідження процедури, результативності й тенденцій розвитку конкурсів інноваційних проектів, що провадяться за державної ініціативи (Конкурс інноваційних проектів для фінансової підтримки за рахунок бюджетних коштів), приватної ініціативи (Всеукраїнський конкурс високих технологій від венчурної компанії Техінвест) та суспільної ініціативи (Конкурс інновацій від журналу Експерт).

**Лебединська О. С. Аудит у системі управління якістю // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто теоретичні питання щодо якості, аудиту якості та міжнародних стандартів якості. Акцентовано увагу на стан міжнародних стандартів якості і їх впливу на аудит якості. Визначено сучасні методи аудиту якості та представлено їх характеристику.

**Леміш К.М. Аналіз передумов впровадження аутсорсінгу підприємствами машинобудівного комплексу // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Наведено наукове обґрунтування передумов, доцільності використання аутсорсінгу в управлінській практиці машинобудівних підприємств. Розкрито поняття, переваги та недоліки, основні напрямки та проблеми впровадження аутсорсінгу.

**Лисенко С.М. Проблеми взаємодії підприємницьких структур і влади в контексті соціальної відповідальності бізнесу // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто концептуальні підходи до поняття «корпоративна соціальна відповідальність»; виявлено чинники, що впливають на практику соціальної відповідальності бізнес-структур перед територіальними громадами; проаналізовано основні напрямки СБВ-діяльності в розрізі регіонів України та окреслено перспективи взаємодії підприємств і органів місцевої влади.

**Листопад А.П. Перебудова організаційної структури управління формуванням та обслуговуванням інформаційного капіталу великого машинобудівного підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Пропонується оптимальна організаційна структура з урахуванням формалізованих і чітко прописаних правил взаємодії підрозділів, що забезпечує розвиток і сервіс - орієнтоване обслуговування інформаційного капіталу як основний чинник забезпечення переходу до інформатизації бізнес-системи великого машинобудівного підприємства.

**Лощина Л.В., Милашенко В.М. Комплексна оцінка інноваційного потенціалу підприємства: теоретико-методичні підходи // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проаналізовано сутність категорій «інновація» та «інноваційний потенціал». На підставі уточнень сутнісних характеристик категорії «інноваційний потенціал» запропоновано методіку комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Визначено систему показників для конструювання інтегрального показника за фінансовою, кадровою, матеріально-технічною, інформаційною та ринковою складовими інноваційного потенціалу підприємства. Розроблена методика сприятиме підвищенню ефективності управлінських рішень щодо реалізації інноваційних проектів.

**Лифар В.В. Логістичний підхід до управління запасами // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянута можливість інтеграції логістичних методів визначення номенклатурних груп запасів (ABC- та XYZ-аналіз) і методів управління поставками (розрахунок рівномірності та ритмічності поставок) у підсистемах закупівель і розподілу, що дозволить оптимізувати рівень запасів на підприємстві, збільшити ступінь контролю за ними, вибрати найбільш раціональну стратегію управління запасами та маркетингову стратегію розподілу для кожного відокремленого класу виробів.

**Ляшенко О.М. Вплив економічної безпеки на розвиток підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Наведені визначення економічної безпеки та розвитку підприємства. Показано розвиток підприємства як мету забезпечення економічної безпеки підприємства та його життєво важливий інтерес. Визначено характеристики впливу економічної безпеки на розвиток підприємств, які функціонують на різних конкурентних ринках.

**Мельник М.І. Класифікація бізнес-середовища в системі управління соціально-економічним розвитком підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розроблено авторське трактування сутності бізнес-середовища, проаналізовано його характерні особливості; на основі запропонованої системи критеріїв оцінки узагальнено класифікацію бізнес-середовища з метою комплексного врахування об'єктивного різноманіття його властивостей в системі управління соціально-економічним розвитком підприємства.

**Мельников А.Ю., Гуржисв В.Ю. Розробка інформаційної системи для розрахунку собівартості металопродукції // Вісник ДДМА. – 2008. - № 3 (13).**

Розроблено інформаційну модель розрахунку собівартості металопродукції в умовах підприємства ВАТ «СКМЗ». Комп'ютерну реалізацію моделі здійснено в середовищі візуального програмування Borland-Delphi 6.0. Модель дозволяє розраховувати собівартість металопродукції (сталеве литво, сталеві злитки, чавунне литво, кольорове литво, поковки), працює в операційних системах Windows XP/2000/ME.

**Михальченко Г.Г. Державне регулювання активізації залучених прямих іноземних інвестицій // Вісник ДДМА. – 2008. - № 3 (13).**

Проведено аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій та визначено основні методи збільшення інвестиційних потоків. Аналіз демонструє недостатню увагу держави до питань законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності і відсутність чіткої та однозначної правової бази. Визначено, що першоосновою поживлення інвестиційної активності є державна підтримка інвестицій і підприємництва в інвестиційній сфері та активізація залучення прямих іноземних інвестицій.

**Олійник А.Д. Технологія моделювання регіональних науково-виробничих кластерних структур // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Запропоновано загальну концептуальну схему технології моделювання сучасних інноваційних науково-виробничих регіональних кластерних структур у вигляді логічної послідовності змістовних дій, які дозволяють створити таку структуру. Наведена наукова аргументація показників конкурентної стійкості кластерних структур та критеріальних значень цих показників. Визначено основні умови ефективного розвитку кластерних структур.

**Остафійчук А.В. Розвиток інноваційної компетенції й особистісних стимулів ефективної праці працівників підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто механізм оптимального стимулювання праці, елементи системи особистісних стимулів працівників. Проаналізовано ціннісні орієнтації керівників середньої ланки й виконавців. Визначено напрямок розвитку інноваційної компетенції працівників.

**Пап В.В. Організаційно-економічний механізм реструктуризації промислового комплексу регіону // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Запропоновано перспективний напрямок розвитку галузей промисловості на регіональному рівні шляхом удосконалення їх структури. Промислова реструктуризація розглядається через трансформацію відносин власності, ліквідацію збиткових і безперспективних виробництв, розвиток підприємницької активності, створення нормативно-правової бази і методологічних засад реструктуризації промисловості.

**Плескач В.П. Формування корпоративного інформаційного порталу ЗАТ НКМЗ для реалізації технології управління знаннями // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Інформаційна інфраструктура є всеохоплюючою і добре організованою, якщо забезпечено доступ як до централізованої інформації, так і до місць її виникнення, створено структуру і методи повторного використання знань, а також розроблено і постійно удосконалюються методи корпоративного навчання спільному використанню знань. Корпоративний інформаційний портал НКМЗ як єдина точка входу до корпоративної системи дозволяє виявляти і вивільняти структуровану і неструктуровану інформацію з різних джерел для того, щоб перетворювати її на корпоративне знання, необхідне для прийняття рішень.

**Погорелов Ю.С. Реінжиніринг бізнес-процесів як метод розвитку підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проаналізовано сутність та підходи до реінжинірингу бізнес-процесів. Показано використання реінжинірингу бізнес-процесів для розвитку підприємства. Запропоновано допоміжні інструменти у реінжинірингу бізнес-процесів для розвитку підприємства.

**Полянський В.В. Проблеми та перспективи реструктуризації вугледобувних підприємств в Україні // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто проблеми і перспективи здійснення процесів реструктуризації у вугільній промисловості України в ринкових умовах господарювання, проведено економіко-правовий аналіз особливості цих процесів, на основі чого розроблено теоретико-методичні і прикладні рекомендації щодо перспективних напрямів реструктуризації підприємств вугільної промисловості.

**Пономаренко А.А. Роль ринку капіталу в економіці України // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглядаються особливості сучасного етапу розвитку ринку капіталу, його взаємодія з реальним сектором. Запропоновано напрямки удосконалення діяльності з урахуванням загальносвітових тенденцій розвитку. Окреслено значення довгострокового кредитування у створенні передумов підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

**Распов Р.С. Економічна оцінка гнучкості виробничої потужності // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3(13).**

Для економічної оцінки гнучкості виробничої потужності запропоновано критерій гнучкості, що враховує вартісні показники і припустимі межі зміни гнучкості для стабільних умов виробництва. Як вартісні показники пропонуються коефіцієнт фінансової віддачі і рентабельність виробничої потужності.

**Решетняк Т.В. Моделювання фінансового стану машинобудівних підприємств з використанням рейтингової оцінки // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто моделі рейтингового оцінювання, що пропонуються в економічній літературі. Виявлено ряд суттєвих недоліків розглянутих моделей. Запропоновано методіку комплексної рейтингової оцінки, за допомогою якої можна оцінити рівень фінансового стану підприємств через інтегральний показник. Застосовано дану методіку для розрахунку рівня фінансового стану машинобудівних підприємств Дніпропетровської області.

**Родичева Л. В. Проблеми формування витрат на споживання та заощаджень суб'єктів перехідної економіки // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розробка методологічних підходів до аналізу споживання та заощаджень домогосподарств має особливу актуальність в умовах сучасного реформування на Україні. Тільки на основі удосконалювання механізму співвідношення споживання та збереження можна підвищити рівень життя населення України.



**Семенченко А.В. Проблема трудового конфлікту в підвищенні ефективності праці // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проведено аналіз сутності категорії «конфлікт» з точки зору зарубіжних і українських вчених, виділено основні складові конфлікту, причини їх виникнення, сфери прояву. Запропоновано авторське визначення понять «конфлікт» і «трудовий конфлікт» в контексті проблеми підвищення ефективності праці на підприємстві.

**Сидорова О.Ю. Перспективи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків Росії // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Запропонована авторська класифікація країн і регіонів при здійсненні ЗЕД. Крім цього розглянуті найбільш перспективи напряму розвитку ЗЕЗ РФ. Тут особлива увага автор приділяє відновленню і розвитку зв'язків Росії з африканськими країнами.

**Слабошевська М.В. Інтелектуальний потенціал, конкурентоспроможність та інноваційний розвиток підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Запропоновано підходи щодо накопичення інтелектуального потенціалу, підвищення національної конкурентоспроможності та переваги інноваційного розвитку підприємств для країни в цілому. Проаналізовано рейтинги України за даними показниками, а також проведено порівняння з розвиненими країнами світу і країнами, що розвиваються. Аналіз базується на розрахунках Світового Економічного Форуму (Давос), а також Інституту розвитку менеджменту (Лозанна), що проводять щорічне рейтингування країн світу за основними економічними показниками.

**Табачкова Н.А. Використання трудових ресурсів промислового регіону // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проведено розробку теоретичних і методичних положень щодо забезпечення результативності використання трудових ресурсів на основі зростання промислового виробництва. У результаті проведеного дослідження запропоновано комплексний територіально-галузевий підхід до вирішення питань зайнятості та забезпечення раціонального міжгалузевого розподілу трудових ресурсів в промисловому регіоні. Обґрунтовано необхідність державного регулювання зайнятості населення.

**Турлакова С.С. Механізм ідентифікації проблемних ситуацій у системі управління розвитком підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розроблено механізм ідентифікації проблемних ситуацій у системі управління розвитком підприємств з використанням методів нейромережевого моделювання. У рамках економічної діагностики проблемних ситуацій у системі управління розвитком підприємства для вирішення задач ідентифікації образів ситуацій запропоновано використання модифікованої мережі теорії адаптивного резонансу (ART2M).

**Фесенко І. А. Тезаурус поняття «корпоративний пенсійний фонд» // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Висвітлено питання інституційних змін в економіці нашої держави, що відбуваються внаслідок впровадження системи недержавного пенсійного забезпечення, а саме, залучення до розвитку економіки країни таких інституційних інвесторів, як корпоративні пенсійні фонди. Автором на основі аналізу наукових праць наводиться власне визначення поняття «корпоративний пенсійний фонд», як інституційного інвестора, головним призначенням якого є акцент на соціальному забезпеченні працівників підприємств – майбутніх пенсіонерів.

**Цурік О.В. Економічна модель стратегії життєздатності корпоративного об'єднання підприємств // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

В умовах ринкової економіки успішність функціонування корпоративного об'єднання здебільшого залежить від ефективності планування і, в першу чергу, від вірно обраної стратегії. Метою статті є формування теоретично узагальненої економічної моделі стратегії життєздатності корпоративного об'єднання машинобудівної галузі, яка спрямована на реалізацію цілей забезпечення стійких темпів розвитку і функціонування як корпоративного об'єднання в цілому, так і його філіалів та дочірніх компаній.

**Часовський С.А. Впровадження міжнародних стандартів серії ISO як умова успішної участі підприємств у процесах євроінтеграції // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто економічні передумови для впровадження стандартів системи менеджменту якості ISO 9000. Проаналізовано зміст стандартів щодо вимоги до персоналу підприємств. Відзначено важливу роль впровадження стандартів ISO серії 9000 у підвищенні конкурентоспроможності продукції українських підприємств як на внутрішньому, так і на європейському ринках.

**Черняєва О.В. Забезпечення конкурентноздатного розвитку підприємств через довгострокове кредитування // Вісник ДДМА. – 2008. - № 3 (13).**

Проведено дослідження механізму регулювання кредитних відносин суб'єктів господарювання та встановлено, що на етапі формування ринкових відносин механізм є недосконалим. Одним з напрямів вдосконалення механізму довгострокового кредитування комерційними банками є розробка на державному рівні рекомендацій щодо ефективності джерел залучення капіталу. Запропонована послідовність залучення капіталу на підприємства.

**Чорноус О.І. Ефективне транспортне забезпечення як чинник підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Розглянуто питання конкурентоспроможності товарів і вітчизняних підприємств автотранспортної галузі. Розроблено методичку оцінки конкурентоспроможності транспортного забезпечення промислових підприємств і виявлено конкурентні переваги ТОВ «Стіролавтосервіс» у порівнянні з АТ «Камаз-сервіс».

**Шалевська О.Ю. Доходи населення як економічна основа розширення соціальних можливостей // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Проаналізовано динаміку, рівень та склад доходів і витрат населення у Луганській області. Встановлено, що основну частку доходів населення складає заробітна плата, розмір якої є вагомим фактором зростання соціальної напруги в суспільстві. У структурі витрат переважають споживчі витрати. Доведено, про те, що протягом 2003-2005 рр. доходи в Луганській області значно зросли, але структура споживання продуктів харчування не відповідає раціональним нормам.

**Шашко В.А. Підходи до оцінки кінцевих результатів діяльності автотранспортного господарства машинобудівного підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. - № 3 (13).**

Запропоновано збалансовану систему показників в автотранспортному господарстві, що визначає перспективи, цілі, показники, причинно-наслідкові зв'язки між ними. Система дозволяє на практиці об'єднати основні стратегічні цілі підприємства із набором показників окремих бізнес-одиниць, індивідуально розроблених і пов'язаних між собою.

**Шевченко Н.Ю. Моделювання інвестиційного розвитку промислового підприємства // Вісник ДДМА. – 2008. - № 3 (13).**

Запропоновано алгоритм моделювання інвестиційного розвитку промислового підприємства, що дозволяє фахівцям кількісно обґрунтувати вибір оптимального інвестиційного проекту та підтвердити рішення про доцільність інвестування взагалі. Метод розрахунків дає змогу врахувати вплив різного роду чинників ризику на ефективність інвестиційного проекту при прийнятті управлінського рішення.

**Щетілова Т.В. Сполучення та оцінка секторальних ризиків промисловості і рівнів економічного розвитку в цілях диверсифікації процесу розвитку // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Надано методологічні основи сполучення секторальних ризиків промисловості із рівнями макроекономічного розвитку. Секторальну структуру економіки розглянуто як детермінанту змінності – інваріанта розвитку. Оцінку відношення між величиною ризику і рівнем розвитку рекомендовано здійснювати непараметричним методом LOWESS. Надано результати компаративного аналізу вимірів секторальних ризиків разом із рівнями макроекономічного розвитку різних країн.

**Ягмурджи А.В. Підвищення ефективності діяльності корпоративних підприємств // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3 (13).**

Запропоновано рекомендації, спрямовані на вдосконалення корпоративного управління в Україні та підвищення ефективності функціонування корпорацій, що є одними з головних чинників збалансованого та стійкого розвитку національної економіки в умовах ринкової трансформації.

---

**ABSTRACTS**

---

**ECONOMICAL SCIENCES**

**Annenkova O.V. Practical and theoretical aspects of forming and development of clustered structures under the conditions of globalization // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

An experience of forming and development of clusters is considered in countries with transitional economy. The competitive edges of cluster structures are exposed in these countries. The tasks of regional industrial policy are formed in the field of development of clusters. Experience of forming the clusters is considered in Ukraine. Conceptual approach is developed to forming of regional cluster structures. The system of principles of clusters functioning is developed. Two groups of principles of clusters functioning are offered: strategic principles of clusters functioning in the conditions of globalization; principles of state support of cluster structures.

**Ataeva E.A. Development of the labour potential of the Donetsk region // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Valuation of the development of the labour potential of the Donetsk region for the period of 1995-2006 is done. Guidelines of the increase of the effectiveness and its use are determined.

**Belinskaya V.M. Investment resources for reproduction of fixed assets of the industry of Ukraine // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

In article the analysis of tendencies of structural changes of sources of investment resources for reproduction of a fixed capital of the industrial enterprises of Ukraine, productivity state amortization, a tax policy in stimulation of investment activity is carried out. The complex of measures on increase of efficiency of the state influence on investment maintenance processes of reproduction in the industry is offered.

**Bidak V.Y., Tsapok S.A. An innovative vector of development of labour potential of regions of Ukraine // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The problems of becoming of society of innovative type are examined; the point of view of necessity of reproducing of creating subject of labour, able to provide further scientific and technical progress is defended. Attention is accented on that transformation of economic processes on the basis of modern dynamic and high-quality parameters of innovationists is required more scale methodical transformations.

**Bogachyov A.S. Economic and organizational aspects of regulation of labour productivity growth and a wage // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The parity of labour productivity and wages in concrete industrial conditions is investigated. Scientifically-practical recommendations on maintenance of possible regulation of a parity of labour productivity and a wages with the purpose of achievement of economic balance between economic and social making activity of the enterprise are developed.

**Bolotina E.V. The property as social institute // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The problem of the property was and remains in the center of attention of social sciences. The purpose of given article is the complex approach to the analysis of concept of the property, from the point of view of such sciences, as philosophy, jurisprudence, political economy and sociology.

**Ganich L.V. Foreign experience of management labor potential: lessons for Ukraine // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Modern problems of the forming and realization of the labor potential in Ukraine are considered in article. The foreign system of the forming the educational potential on state and production level, questions of the financing the training, increasing intellect-educational level and creative potential of the workman are studied. On the basis of generalizations of the foreign experience of the forming and effective using the labor potential priority directions in this sphere for Ukraine are determined.

**Goncharova S.Y., Vodnitskaya N.V. Organizational and functional model of management by the labour sphere of an enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

A functional case the labour sphere of enterprise frame is offered in the article organizationally. It allows to define and co-ordinate a labour sphere and its functional areas with the proper links of organizational structure and functions by managements. It becomes possible due to a selection in it 3 constituents: functional, organizational and administrative. Combination of these elements allows to work out existent problems in functioning of labour sphere on the basis of their clear selection and acceptance of the proper administrative decisions.

**Grinevich L.V. Theoretical basis of hired labour arrangement // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

During the development of market system there is a slow withdrawal from hierarchical management and firm system of administrative influence, practically of unlimited executive authority to market mutual relation, which are based on economic methods. In this connection it is necessary to create a new approach to the formation of directions of organization of effective activity of the subjects of managing in the field of public manufacture.

**Degtjareva Ju.V. The account of innovative aspect at formation of criteria of efficiency of investment projects // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The estimation of efficiency of is innovative-investment projects should be spent with the obligatory account of risk factors and the uncertainty, connected with realization of the project, compatibility of projects of an innovative portfolio and a strategic orientation of the enterprise, that will allow administration to make the proved administrative decisions, which in modern market conditions allow supporting and raising efficiency of functioning and competitiveness of the enterprise.

**Dmytrychenko I.A. Theoretical and methodological aspects of the analysis of the notion “investment model of a state development” // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

In the article probed genesis of corporation, history of theory of forming of corporation opens up, and also role of corporation and corporate management in socio-economic development of country. Underlined, that it is expedient to study the newest history of corporation exactly through the prism of corporate management, that profitability and minimization of risks remain at the head of corner of activity of corporation. A conclusion is done, that, perfecting a management in a corporation, it is necessary to take into account the motivational mechanisms of labour activity of personnel, and that control the system by a corporation gains character continuous and flexible search of incentive reasons of effective activity of personnel.

**Dorovskoi A.F. “Labour mentality” as a factor of influence on the work effectiveness // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Specific factors of influence of labour mentality on productivity of work are considered. The attention paid to a condition of mental features now, and also their influence on quality of labour potential of the country. The direction of development of valuable reference points of labour mentality of working citizens is determined. The conclusions concerning the decision of problems of increase of labour activity of workers are submitted.

**Doronina O.A. Stuff's retraining as a means of enterprise's competitiveness raising // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

In article the condition of preparation, retraining and improvement of professional skill of the staff at the machine-building enterprise is analysed. Actions on perfection of vocational training of workers of the enterprise are offered by the organization of work of school on studying the advanced receptions and methods of work, increase in investments into development of the personnel which will promote improvement of quality of the personnel of the enterprise and its competitiveness.

**D'yachenko Y.Y. Evaluation of the necessity for personnel training with the help of the theory of human capital // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The opportunity of use of theories of the human and intellectual capital for definition of requirement for training the personnel is analysed. Elimination of discrepancy between an existing level of competence necessary that which is characterized by value of the human capital is offered, due to training the personnel. Necessity for training can be determined by comparison existing at the worker that of necessary volume on a post of the human capital. Such calculation assumes the analysis of investments into the human capital and their division into the separate components adequate to various kinds of education.

**Yeletenko O.V. Production logistic system of an industrial enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The concept of production logistics is defined, the problem questions which are decided by the logistic activity of the enterprise are considered; the analysis of the real typical chart of enterprise management and of the logistic system of enterprise production sphere is conducted; the possible structural organization of the production logistic system is offered.

**Eletsykh S.J. The Adaptive planning of production-sale activity of industrial enterprise on the basis of methods of operating analysis // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Forms of markets of functioning of economy of are new requirements to the internal mechanism of management at enterprise; foresee creation of terms of the economic personal interest, possibility of adaptation and adaptation to external surroundings which provides the proper competitiveness and efficiency of activity of enterprise. At the same time a lot of theoretical-methodical aspects of forming of the control flexible development of enterprise system, directed on adaptation of his activity to the requirements of market, need subsequent deep researches. In the article generalized and the basic are specified the stages of technology of adaptive management on an enterprise, визначенно requirements to the tool of economic management of operations and tasks which are executed by adaptive analytical models are formulated.

**Erfort I.Ju., Erfort Ju.A. Estimation of the efficiency of price changes at an enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Methodical basis of the efficiency evaluation of price changes got further development via the conception of cost management of an enterprise. Efficiency of changing prices is offered to estimates by comparing real coefficient of price changing with a limiting one which is necessary for achievement the test objective level of investment capital returns in view of changing realization product value, variables and fixed costs.

**Zhukov S.A. Portfolio analysis of branches and investing estimation of Transcarpathian region in the context of regional marketing // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The commodity structure of export of basic groups of commodities is analysed for 2006 in relation to 2005 in the Transcarpathian region. Extended conception of matrix of BCG for the Transcarpathian region is developed. Estimation and analysis of volumes and structure of external investments is conducted in the Transcarpathian region. For determination of potential purview key jurisdictions and base strategies of the Transcarpathian region taking into account the dynamics of development of regional production and bringing in of investments matrix of Ansoff was applied.

**Zakharova S.V., Denisov D.D. Competition firmness of enterprises and backlogs of innovations // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The role of innovations is considered in providing of competition firmness of enterprises. Determination is given to competition firmness of products and competition firmness of enterprise. The value of innovations in the process of production and their influencing is selected on development of enterprise.

**Zimovets G.O. Standardization and certification as the basic elements of quality capability // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The role of the processes of standardization and certification for quality capability of industrial enterprises is examined. Peculiarities and modern problems of these processes are analyzed, propositions concerning effective introduction of the instruments of total system of quality capability into the activity of modern enterprises are developed.

**Ivanova E.V. Branding as modern technology of strengthening of competitive advantages of firm // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Necessity of creation of a brand and application брендинга as modern technology of achievement and strengthening of competitive advantages of firm is considered. The basic advantages of use of a brand in competitive struggle are formulated. The rating of the most expensive brands of Ukraine for 2007 is defined.

**Ivanyuta O.V. Innovations as a strategic sector of social and economic development // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The innovative way of development of economy is the main strategic reference point of economic policy of the state. Exposure of general difficulties, prospects and directions of development of innovative activity is the most actual task of transitional economy. Especially it touches the models of forming of the national innovative system of Ukraine. Systematization of separate questions and generalization of results of scientific researches is the purpose of this work.

**Kasianova N.V. Economic-mathematical model of appraisal of the strategy potential of the machine-building enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The model of estimation of strategic potential of industrial enterprise is offered in the article. The methods of mathematical design are a tool for forming of model, that allows to expose the features of functioning of economic object, and on the basis of it to foresee his future conduct at the change of some parameters. Theoretical positions of model are used for estimation of potential of machine-building enterprises of the Donetsk region.

**Klenin O.V. Technical refitting of machine-building enterprises: investment constituent // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

In the article offered approach to creation of the system of strategies investigation of machine-building enterprises, which allows to choose optimum strategy investigational of enterprise and it strategic centers of manage depending on a level investment attractiveness and level of risk of capital investments.

**Kovalenko G.A., Chumichkin S.A. Determination of possibilities of development of innovative management by a health care at regional level // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Basic progress trends are considered and suggestions are developed on the innovative management by the system of health care at the level of small city.

**Korytko N.U., Dzerzhinskaya V.N. Monitoring of enterprise financial sustainability taking into account its life cycle // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The article considers the theoretical and practical aspects of the local budget income generation. Structure of incomes of the local budget and forms of the mobilization of resources to the local budget were analyzed. The necessity of the improvement of formation of local budgets was grounded.

**Krasnonosova O.M. Motivational aspect of labour effectiveness increase // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

For last years the system of motivation of work in Ukraine has felt radical changes. The interest of the personnel in final results of activity is shown not only due to system of material stimulation, but also as the consequence of interest in favourable input of the own capital in manufacture on which works the executor. The system of material stimulation of work should be precisely coordinated with features and tasks of industrial activity, which to the full will ensure efficiency and purposefulness of efforts.

**Kuznetsova I.S. Contests of innovation projects: analysis of the national, private and public initiatives // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

In article results of the comparative analysis of procedure, productivity and tendencies of development of competitions of innovative projects which are spent under the state initiative (Competition of innovative projects for financial support at the expense of budgetary funds), the private initiative (the Ukrainian competition of high technologies from venture company Tehinvest) and the public initiative (Competition of innovations from magazine the Expert) are presented.

**Lebedynskya H. S. Audit of system quality // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The article deals with theoretic aspects about quality, audit of personnel's quality and international standards of personnel's quality. Main attention devoted to international standards of personnel's quality and its influence on personnel's quality audit and its characteristics.

**Lemish K.M. Analysis of the preconditions of introduction of outsourcing by enterprises of machine-building complex // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Annotation. The scientific ground of pre-conditions, expedience of the use of outsourcing in administrative practice of machine-building enterprises is given in the article. Concepts, advantages and failings, basic directions and problems of introduction of outsourcing, are exposed.

**Lysenko S.M. The problems of interaction of business owners and authorities in the context of business social responsibility // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The article considers conceptual approaches to the notion of corporate social responsibility. It also deals with the factors affecting the practice of social responsibility of businesses to local communities. The basic directions of businesses' social responsibilities activities in the aspect of Ukraine's regions.

**Listopad A.P. Transformation of the organizational structure of management by formation and maintenance of informational capital of a large-scale machine-building enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The optimal organizational structure is offered taking into account the formalized and properly registered rules of coordination of the subdivisions providing the development and service and orientable support of the informational capital as a main factor of transition provision to the informatization of business system of the big machine-building company.

**Loschina L.V., Milashenko V.M. Integrated assessment of enterprise innovative potential: theoretic and methodical approaches // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The essence of the category «innovation», «innovation potential» was examined. On the basis of clarifications of essence descriptions of category «innovative potential» is offered method of complex estimation of innovative potential of enterprise. The system of indexes is certain for constructing of integral index in accordance with financial, skilled, material and technical and market the constituents of innovative potential of enterprise. The developed method will assist the increase of efficiency of administrative decisions in relation to realization of innovative projects.

**Lifar V.V. Logistic approach to the inventory management // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The integration of logistics methods of stock managing (ABC- and XYZ-analysis) and methods of delivery managing (calculating of uniformity and rhythm of deliveries) is proposed. This permit to optimize the stock level on the enterprise, to increase the control degree of them, to choose the most rational strategy of stock managing and marketing distribution strategy for every choose group of goods.

**Lyashenko O.M. Influence of economic security on the development of an enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Definitions of economic safety and development of the enterprise are resulted. Development as the purpose of maintenance of economic safety of the enterprise and as its vital interest is shown. Characteristics of influence of economic safety on development of the enterprises which function in the different competitive markets are determined.

**Melnyk M.I. Classification business-environment in a control system of social and economic development of the enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Author's interpretation of essence business-environment is developed, its prominent features are analysed; on the basis of the offered system of criteria of an estimation classification business-environment are presented with the purpose of the complex account of objective variety of its properties in a control system of social and economic development of the enterprise.

**Melnikov A.U., Gyzhiev V.U. Development of the informative system for the calculation of prime price of metalloproduktii // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The informative model of calculation of prime price of metalloproduktii is developed in the conditions of enterprise of Open Corporation «SKMZ». Computer realization of model is carried out in a visual programming of Borland-Delphi 6.0 environment. A model allows to expect prime price of metalloproduktii (steel casting, steel bars, cast-iron casting, coloured casting, pokovki), works in the operating systems of Windows XP/2000/ME.

**Mixalchenko G.G. Government control of activation of the attracted lines of foreign investments // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Conducted analysis of dynamics of direct foreign investments and certain basic methods of increase of investment streams. An analysis is demonstrated by insufficient attention of the state to the questions of the legislative providing of investment activity and absence of clear and synonymous legal base. It is certain that fundamental principle of revival of investment activity is state support of investments and enterprise in an investment sphere and activation of bringing in of direct foreign investments.

**Oliynyk A.D. Technology of modeling of regional scientific production cluster structures // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The general conceptual chart of design technology of modern innovative regional cluster structures which include the science and industry are offered as a logical rich in content executions allowing to create such structure sequence. Scientific argumentation of competition firmness indexes of cluster structures and criteria values of these indexes is represented. The basic terms of effective development of cluster structures are certain.

**Ostafiychuk A.V. Development of the innovative competence and personal stimulus of effective work of workers of the enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Are considered the mechanism of optimum stimulation of work, elements of system of personal stimulus of workers. Valuable orientations of heads of an average part and executors are analysed. The direction of development of the innovative competence of workers is designated.

**Papp P.V. Organizational and economic mechanism of restructuring the regional industrial complex // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Offered perspective direction of development of branches of industry on the regional level by improvements of their structure. Earned One's Living shaping a structure is considered through the transformation of relations of property, liquidation of unprofitable and hopeless production, development of business activity, creation normative-legal base and methodology aspects an shaping a structure industry.

**Pleskach V.P. Formation of EIP of the JSC NKMZ for realization of knowledge management technique // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Information infrastructure is considered comprehensive and well-organized if the access both to the centralized information and to the sources of its origination is provided; the structure and the methods of reusing knowledge are created as well as the techniques of corporate training in joint use of knowledge are developed and continuously improved. The corporate information portal of NKMZ being a common entry point to the corporate system enables to reveal and release the structured and unstructured information.

**Pogorelov Y.S. Business Process Reengineering as a method of an enterprise development // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The essence and approaches to business process reengineering are concerned. The usage of business process reengineering to develop the enterprise is shown. The auxiliary instruments in the business process reengineering to develop the enterprise are proposed.

**Polyanskiy V.V. Problems and prospects of restructuring the Ukrainian coalmining enterprises // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Problems and prospects of implementation the processes of restructuring the Ukrainian coalmining enterprises under the conditions of market economy are examined. Economic and legal analysis of peculiarities of these processes if fulfilled. Theoretical, methodological and applied recommendations concerning perspective directions of restructuring the enterprises of coalmining industry.

**Ponomarenko A.A. Capital market's roll in economic of Ukraine // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The features of a present stage of capital market development, its interaction with real sector are considered in the article. The directions of activity improvements with the account of the international tendencies of development are offered. The importance of long-term crediting in creation of the preconditions of competitiveness increase of national economy is designated.

**Raspopov R.S. The Economic evaluation of flexibility of production capacity // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

For the economic evaluation of flexibility of production capacity the criterion of flexibility, taking into account cost indexes and possible limits of change flexibility for the stable terms of production, is offered. As cost indexes offered coefficient financial return and profitability of production capacity.

**Reshetnyak T.V. Design of the financial state of machine-building enterprises with the use of rating estimation // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The models of rating evaluation, which are offered in economic literature, are considered. Found out the row of substantial lacks of the considered models. The method of complex rating estimation by which it is possible to estimate the level of the financial state of enterprises with the use of integral index is offered. This method is applied for the calculation of level of the financial state of machine-building enterprises of the Dnepropetrovsk area.

**Rodicheva L.V. The problem of forming of consumption's and saving's costs in transitive economy // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Development of the methodological going to the analysis of consumption and saving of house hold has the special actuality in the conditions of modern reformation in Ukraine. Only on the basis of perfection of correlation mechanism of consumption and saving it is possible to promote the life standard of Ukrainian population.

**Semenchenko A.V. The problem of labor dispute for increasing labor efficiency // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The summary: The analysis of the essence of the category «conflict» was made from the point of view of foreign and Ukrainian scientists researches. The main constituents of the conflict, reasons of conflicts origin, spheres of display were singled out. The author's definitions of the «conflict» and «labor conflict» in the context of the problem of increasing labor efficiency at the enterprise were introduced.

**Sidorova E.Y. Possible ways development FEC of Russian // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The article works out classification of countries and regions when its realization of FEA. Author demonstrates possible ways development foreign economic contacts of Russian. Russia must to restore contacts with countries of Africa. Russia has interests in delivery of raw materials from Africa.

**Slaboshevska M.V. Intellectual potential, competitive ability and innovative development of an enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Approaches concerning accumulation of a mental potential, increase of national competitiveness and advantage of innovative development of the enterprises to the country as a whole are offered. Ratings of Ukraine according to parameters are analysed, and also is lead comparisons with the developed countries and the countries that develop. The analysis is based on calculations of the World Economic Forum (Davos) and also Institute of development of management (Lausanne) which spend annual rank among world's countries on basic economic parameters.

**Tabazhkova N.A. The Use of labour resources of industrial region // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Devoted of theoretical and methodical principles, regulations of the use of labour resources of transition to the market on the basis of growth of industrial production. In the result of the conducted research the complex territorial-branch way is offered for using and providing of allocation of labour resources in different branches of an industrial region. The necessity of people's employment state regulation is grounded.

**Tyrlakova S.S. Mechanism of authentication of problem situations in control the system by development of enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The mechanism of authentication of problem situations is developed in control the system by development of enterprises with the use of methods of neyroset design. Within the framework of economic diagnostics of problem situations in control the system by development of enterprise for the decision of tasks of authentication of appearances of situations the use of the modified network of theory of adaptive resonance is offered (ART2M).

**Fesenko I.A. Thesaurus of the notion “corporate pension fund” // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The article is devoted to research the questions of institutional changes in the economy of our state, that take place as a result of introduction of the system of the non-government pension providing, namely, bringing in to development of economy of our country such institutional investors, as corporate pension funds. By the author of the article, on the basis of analysis the number of scientific labors, determination of the concept «corporate pension fund» is pointed, as institutional investor above all setting of which there is an accent on social welfare of employees – future pensioners.



**Tsurik A.V. Economic model of vitality of corporate association of enterprises // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

In the conditions of market economy the progress of functioning of corporate union mostly relies on efficiency of planning and, above all things, from right select strategy. Forming of the in a theory generalized economic model of strategy of viability of corporate union of machine-building industry, which is directed on realization of aims of providing of firm rates of development and functioning of both corporate union on the whole, and his branches and daughter's companies, is the purpose of the article.

**Chasovsky S.A. The introduction of international standards ISO as successful membership enterprises in eurointegration process // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The economic preconditions for introduction of standards of system of quality management ISO 9000 are considered. The contents of standards is analyzed concerning requirements to the personnel of the enterprises. The important role of introduction of standards ISO 9000 in increase of competitiveness of production of the Ukrainian enterprises both on internal, and in the European market is marked.

**Chernyaeva O.V. Providing of competitive development of enterprises by the long-term crediting // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Researches of mechanism of adjusting of credit relations of subjects of economic activity are conducted; it is set that on the stage of forming of market relations a mechanism is imperfect. One of directions of perfection of mechanism of the long-term crediting commercial jars is development at state level of recommendations in relation to efficiency of sources of bringing in of capital. Offered sequence of bringing in of capital on enterprises.

**Chernous O.I. The Effective transport providing – as a factor of increase of competitiveness of industrial enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The questions of competitiveness of commodities and domestic enterprises of motor transport industry are considered. The method of estimation of competitiveness of a transport providing of industrial enterprises is developed and the competitive edges of SLO «Stirolavtoservis» are exposed as compared to JSC «Kamaz-service».

**Shalevskaya E.Y. Profits of population as economic basis of expansion of social possibilities // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Analysed dynamics, level and composition of profits and expenses of population in the Lugansk region. It is set that basic part of profits of population is made by the wages, the size of which is the ponderable factor of increase of social tension in society. In the structure of expenses consumer expenses prevail is it speaks that a man earns, he eats away. A conclusion is done that during 2003 – 2005гг. profits in the Lugansk region grew considerably, but the pattern of consumption of food stuffs falls short of to the rational norms.

**Shashko V.A. Approaches to the estimation of eventual results of activity of motor transport economy of machine-building enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

The balanced system of indexes in a motor transport economy, determining prospects, aims, indexes, prichino-sledstvennyye connections between them, is offered. The system allows in practice to unite the primary strategic purposes of enterprise with the set of indexes of separate biznes-edinit, individually developed and linked between itself.

**Shevchenko N.U. Design of investment development of industrial enterprise // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

Offered algorithm of design of investment development of industrial enterprise that enables specialists in number to ground the choice of optimum investment project and confirm a decision about expedience of investing in general. The method of calculations is given by possibility to take into account influencing of different sort of factors of risk on efficiency of investment project at acceptance of administrative decision.

**Shchetylova T. V. Combination and estimation of the Sector's Risks of the Industry with Economic Development Levels in order to the Diversification of the Development Process // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3(13).**

The methodological principles of combination the sector's risks of the industry with macroeconomic development levels have been given. Sector's structure of economics as a determinant of a changeability, which appears an invariant of development, has been considered. The estimation of the ratio between risk's value and development level has been recommended to realize by LOWESS nonparametric method. The results of the comparative analysis of the sector's risks dimensions with macroeconomic development levels of different countries have been given.

**Yagmurdgy A.V. Increase of effectiveness of the activity of corporate enterprises // Herald of the DSEA. – 2008. – № 3 (13).**

In the article are offered recommendations directed on perfection of corporate management in Ukraine and increase of efficiency of functioning of corporations which are one of main factors of the balanced and proof development of national economy in the conditions of market transformation.

## АВТОРЫ

## АВТОРИ

## AUTORS

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Анненкова Е.В.	канд.экон.наук, ст.науч.сотр. НИЦ ИПР НАНУ
Атаева Е.А.	ст. преп. УИПА
Белинская В.Н.	канд.экон.наук, науч.сотр. ИЭиП НАНУ
Бидак В.Я.	канд.экон.наук, ст.науч.сотр. ИРИ НАНУ
Богачев А.С.	аспирант ПГТУ
Болотина Е.В.	канд.философ.наук, доц. кафедры «Экономическая теория» ДГМА
Водницкая Н.В.	ст. преп. ХНЭУ
Ганич Л.В.	ассистент ДонНУ
Гончарова С.Ю.	доц. ХНЭУ
Гриневич Л.В.	канд.экон.наук, доц. ХНЭУ
Гуржиев В.Ю.	студент ДГМА
Дертярева Ю.В.	канд.экон.наук, ст. преп. кафедры «Экономика предприятия» ДГМА
Денисов Д.Д.	ст. преп. СГСЭУ
Дзержинская В.Н.	ст. преп. кафедры «Финансы» ДГМА
Дмитриченко И.А.	ассистент кафедры «Финансы» ДГМА
Доровской А.Ф.	канд.экон.наук, доц. ХНЭУ
Доронина О.А.	канд.экон.наук, доц. ДонНУ
Дьяченко Ю.Ю.	канд.техн.наук, доц. ВНУ им. В. Даля
Елетенко О.В.	ст. преп. ДонУЭП
Елецких С.Я.	канд.экон.наук, доц., зав. кафедрой «Финансы» ДГМА
Ерфорт И.Ю.	канд.экон.наук, доц. кафедры «Экономика предприятия» ДГМА
Ерфорт Ю.А.	доц. кафедры «Техническая механика» ДГМА
Жуков С.А.	ассистент МТИ
Захарова С.В.	канд.экон.наук, доц. СГСЭУ
Зимовец Г.О.	соискатель ПГТУ
Иванова Е.В.	ассистент кафедры «Менеджмент» ДГМА
Иванюта А.В.	начальник бюро ЗАО «НКМЗ»
Касьянова Н.В.	канд.экон.наук., доц. ДонУЭП
Кленин О.В.	аспирант ПГТУ
Коваленко Г.А.,	канд.техн.наук, доц., зав. кафедрой «Менеджмент» ДГМА
Корытько Т.Ю.,	канд.экон.наук, доц. кафедры «Финансы» ДГМА
Красноносова Е.Н.	канд.экон.наук, доц., ст.науч.сотр. НИЦ ИПР НАНУ
Кузнецова И.С.	канд.экон.наук, ст.науч.сотр. ИЭиП НАНУ
Лебединская Е.С.	ст. преп. ХНЭУ
Лемиш Е.М.	ст. преп. АРИУ ЗНТУ
Лысенко С.Н.	канд.экон.наук, доц., зав. кафедрой КИИ ДонНТУ

Листопад А.П.	зам. главного инженера ЗАО «НКМЗ»
Лощина Л.В.	канд.экон.наук, доц. УАБД
Лыфарь В.В.	канд.экон.наук, доц. ЗНТУ
Ляшенко А.Н.	канд.экон.наук, доц. ВНУ им. В. Даля
Мельник М.И.	канд.экон.наук, ст.науч.сотр., докторант ИРИ НАНУ
Мельников А.Ю.	канд.техн.наук, доц. кафедры ИСПР ДГМА
Милашенко В.М.	ассистент ПИБ МНТУ
Михальченко А.Г.	канд.наук по гос.упр., ст. преп. УИПА
Олейник А.Д.	науч.сотр. НИЦ ИПР НАНУ
Остафийчук А.В.	ассистент кафедры «Менеджмент» ДГМА
Папп В.В.	канд.экон.наук, докторант ИРИ НАНУ
Плескач В.П.	начальник отдела ЗАО «НКМЗ»
Погорелов Ю.С.	канд.экон.наук., доц. ВНУ им. В. Даля
Полянский В.В.	аспирант ПГТУ
Пономаренко А.А.	ведущий экономист ИЭП НАНУ
Распопов Р.С.	аспирант ДонГУЭТ
Решетняк Т. В.	ассистент кафедры «Прикладная математика» ДГМА
Родичева Л. В.	канд.экон.наук, доц. кафедры «Экономическая теория» ДГМА
Семенченко А.В.	аспирант ХНЭУ
Сидорова Е.Ю.	канд.экон.наук, доц. СГСЭУ
Слабошевская М.В.	инженер 1-ой категории ИЭиП НАНУ
Табачкова Н.А.	канд.экон.наук, доц. ДонНТУ
Турлакова С.С.	аспирант ДГМА
Фесенко И.А.	аспирант ХНЭУ
Цапок С.А.	канд.философ.наук, ст.науч.сотр. ИРИ НАНУ
Цурик А.В.	аспирант ПГТУ
Часовский С.А.	аспирант ВНУ им. В. Даля
Черноус О.И.	ст. преп. ДИАТ
Черняева Е.В.	канд.экон.наук, доц. УИПА
Чумичкин С.А.	студент ДГМА
Шалевская Е.Ю.	аспирант ЛНАУ
Шашко В.А.	ст.преп. кафедры «Менеджмент» ДГМА
Шевченко Н.Ю.	аспирант ДГМА
Щетилова Т.В.	канд.экон.наук, ст.науч.сотр., докторант ИЭП НАНУ
Ягмурджи А.В.	аспирант ПГТУ

---

**СОКРАЩЕНИЯ СКОРОЧЕННЯ REDUCTIONS**

---

АРИУ ЗНТУ	Азовский региональный институт управления Запорожского национального технического университета, г. Бердянск, <a href="mailto:rector@zntu.edu.ua">rector@zntu.edu.ua</a>
ВНУ им. В.Даля	Восточно-украинский национальный университет им. В. Даля, г. Луганск, <a href="mailto:snu@snu.edu.ua">snu@snu.edu.ua</a>
ДГМА	Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск, <a href="mailto:dgma@dgma.donetsk.ua">dgma@dgma.donetsk.ua</a>
ДИАТ	Донецкий институт автомобильного транспорта, <a href="mailto:kсениya_1382@pochta.ru">kсениya_1382@pochta.ru</a>
ДонГУЭТ	Донецкий государственный университет экономики и торговли им. М.И. Туган-Барановского, <a href="mailto:info@donduet.edu.ua">info@donduet.edu.ua</a>
ДонНТУ	Донецкий национальный технический университет, <a href="mailto:info@dgту.donetsk.ua">info@dgту.donetsk.ua</a>
ДонНУ	Донецкий национальный университет, <a href="mailto:dongu@dongu.donetsk.ua">dongu@dongu.donetsk.ua</a>
ДонУЭП	Донецкий университет экономики и права, <a href="mailto:donuep@irismedia.org">donuep@irismedia.org</a>
ЗАО «НКМЗ»	ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод», <a href="mailto:ztm@nkmz.donetsk.ua">ztm@nkmz.donetsk.ua</a>
ЗНТУ	Запорожский национальный технический университет, <a href="mailto:rector@zntu.edu.ua">rector@zntu.edu.ua</a>
ИЭиП НАНУ	Институт экономики и прогнозирования НАНУ, г. Киев, <a href="mailto:ot-del_truda@ukr.net">ot-del_truda@ukr.net</a>
ИЭП НАНУ	Институт экономики промышленности НАНУ, г. Донецк, <a href="mailto:admin@iep.donetsk.ua">admin@iep.donetsk.ua</a>
ИРИ НАНУ	Институт региональных исследований НАНУ, г. Львов, <a href="mailto:irr@mail.lviv.ru">irr@mail.lviv.ru</a>
КИИ ДонНТУ	Красноармейский индустриальный институт Донецкого национального технического университета, <a href="mailto:eup.kii@gmail.ru">eup.kii@gmail.ru</a>
ЛНАУ	Луганский национальный аграрный университет, <a href="mailto:rector@lnau.lg.ua">rector@lnau.lg.ua</a>
МТИ	Мукачевский технологический институт, <a href="mailto:info@mti.edu.ua">info@mti.edu.ua</a>
НАНУ	Национальная академия наук Украины
НИЦ ИПР НАНУ	Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАНУ, г. Харьков, <a href="mailto:center-region@list.ru">center-region@list.ru</a>
ПГТУ	Приазовский государственный технический университет, г. Мариуполь, <a href="mailto:office@pstu.edu">office@pstu.edu</a>
СГСЭУ	Саратовский государственный социально-экономический университет, РФ, <a href="mailto:avdeeva_ek@mail.ru">avdeeva_ek@mail.ru</a>
УАБД	Украинская академия банковского дела Национального банка Украины, г. Сумы, <a href="mailto:ivanchenko@acadamy.sumy.ua">ivanchenko@acadamy.sumy.ua</a>
УИПА	Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков, <a href="mailto:rector@uipa.kharkov.ua">rector@uipa.kharkov.ua</a>
ХНЭУ	Харьковский национальный экономический университет, <a href="mailto:ksue@ksue.edu.ua">ksue@ksue.edu.ua</a>

# ВІСНИК

Донбаської державної машинобудівної академії  
ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ  
№ 3 (13) – 2008

# ВЕСТНИК

Донбасской государственной машиностроительной академии  
СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ  
№ 3 (13) – 2008

# HERALD

of the Donbass State Engineering Academy  
COLLECTION OF SCIENCE PAPERS  
№ 3 (13) – 2008

Відповідальний секретар випуску Дарченко Н.Д.  
Технічне редагування, коректура, розробка оригінал-макету:  
Єрфорт І.Ю., Ростовська Г.В., Шимко О.В.

Підписано до друку 25.04.08.

Формат 60 × 90 / 8. Папір офсетний.

Умов. друк. арк. 39,53. Обл.-вид. арк. 28,65.

Тираж 110 прим. Замовлення № 72. Ціна вільна.

Видавець і виготівник

«Донбаська державна машинобудівна академія»

84313, м. Краматорськ, вул. Шкадінова, 72.

Телефон 8 (0626) 41-69-42. Факс 8 (0626) 41-63-15.

E-mail: nis@dgma.donetsk.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи

до Державного реєстру

серія ДК №1633 від 24.12.03.